
Lecciones de Eduardo Salazar

**Lecciones de Eduardo Salazar
Para Ayudar a los nuevos
Distribuidores Independientes
Herbalife Internacional**

Lecciones de Eduardo Salazar

Eduardo Salazar: Médico mejicano miembro del Equipo del Presidente, número uno en Sur América.

1. La nutrición celular
 2. ¿Por qué necesitamos una alimentación completa?
 3. Programa nutricional para control de peso
 4. ¿Cómo usar el programa según se desee?
 5. ¿Cómo conseguir muchos clientes?
 6. Buscar a alguien con quien hablar
 7. Encuentras a la persona
 8. Qué decir para vender
 9. Reunión de ventas
 10. Objeciones
 11. ¿Cuál es tu meta?
 12. Seguimiento
 13. ¿Cómo obtener los productos?
 14. ¿Cómo conseguir distribuidores?
 15. ¿Qué hacer para reclutar individualmente?
 16. ¿Cómo invitar a una Reunión de oportunidad Herbalife (HOM)?
 17. Anuncios en periódicos y volantes
 18. Preparar una Reunión de oportunidad Herbalife (HOM)
 19. Testimonio de los productos
 20. Presentación
 21. Constancia y consistencia
 22. Resumen
 23. ¿Cómo dirigir a tus distribuidores?
-

Biografía



Eduardo Salazar Nuevo Miembro del Club del Chairman

Como anesthesiólogo en la ciudad de México, todos los días Eduardo Salazar trabajaba dos turnos de ocho horas en hospitales distintos. Sin embargo, a pesar de su posición como profesionista, él tenía deudas, conducía una vieja camioneta y trataba infructuosamente de mejorar su estilo de vida.

"Incluso trabajando 16 horas al día sólo ganaba \$1,000 dólares al mes."

Mientras buscaba en un periódico alguna oportunidad para ganar mejor, Eduardo se encontró un anuncio con el título: "¿Se siente insatisfecho?" Él llamó al número y se le invitó a una Reunión de Oportunidad Herbalife. Él recuerda que al principio no se entusiasmó con el prospecto de negocio:

"Sentía que como doctor, yo era demasiado importante e inteligente para involucrarme en algo tan sencillo" reconoce Eduardo. "Sin embargo, como estaba excedido de peso, decidí probar los productos." Para su agradable sorpresa, él no sólo bajó el peso que le sobraba en cuestión de semanas, sino que aumentaron considerablemente sus niveles de energía.

Sus colegas no podían esperar para compartir los magníficos resultados de Eduardo con los productos.

Sus amistades y colegas en el trabajo notaron los cambios físicos en Eduardo y le preguntaron por los productos. Él comenzó a llevar un botón Herbalife, generó varios clientes y sin esfuerzo inició su propio negocio. Después de tres meses de haberse inscrito como Distribuidor, los ingresos Herbalife de Eduardo eran más del triple de lo que él ganaba como doctor. Él renunció a sus empleos para convertirse en Distribuidor Herbalife de tiempo completo y nunca ha vuelto la mirada atrás.

"Tan pronto como me dediqué de tiempo completo a Herbalife, icomencé a trabajar la mitad de las horas de antes y a ganar el triple!"

En 1995, Eduardo conoció y se casó con el amor de su vida, Delissa Pérez, de la República Dominicana. Con su ayuda y guía experta, su negocio pasó de grande a "fuera de control". Eduardo insiste en que el ingrediente clave para el éxito consiste en asistir a, y celebrar, reuniones frecuentemente. "Mi consejo para cualquiera que desee llegar al Club del Chairman's" dice Eduardo, "es asistir a reuniones tres veces por semana. Aprender lo que funciona durante una semana y luego repetirlo durante los siguientes 10 años. Sobre todo concentrarse en colocar a Supervisores activos en la línea descendente. ¡Así lo hicimos nosotros!"

"Hoy ganamos aproximadamente \$140,000 dólares al mes."

El sólido compromiso de Eduardo y Delissa hacia el negocio ha transformado su estilo de vida. Hoy son dueños de lujosas casas en la Ciudad de México y Acapulco y conducen varios autos de lujo. Iluminan sus vidas sus dos hijos: Nicole de cuatro años y Eduardo Javier de dos. Eduardo también tiene otro hijo, Christian Eduardo, de 10 años. Eduardo y Delissa se sienten agradecidos de que su negocio Herbalife les esté ayudando a edificar un futuro sano y seguro para sus hijos.

"Sentimos pasión por abrir los ojos de la gente a la buena nutrición y fomentar la independencia económica. Nuestra misión es combatir la enfermedad y la pobreza."

Eduardo y Delissa se sienten honrados en ser los primeros miembros Latinoamericanos del Club del Chairman's y en traer las recompensas de Herbalife a sus organizaciones en México, Centro y Sudamérica y los Estados Unidos. Disfrutan de viajar a los eventos en todo el mundo para hablar de, y compartir, los frutos de su experiencia con otros. Hace más de una década, Eduardo recuerda cómo lo inspiró el sueño de Mark Hughes de ofrecer a personas en todas partes la oportunidad de llevar vidas más felices, saludables y prósperas. Hoy Eduardo y Delissa se sienten emocionados de participar activamente en la realización de ese sueño. Su lema: "¡Herbalicemos a todo el mundo!"

Eduardo agrega: "Quiero agradecerle a Mark Hughes el haber creado el sueño y la misión, a Zane y Jan Miller por haberme unido a ello, a John y Susan Peterson por enseñarme las destrezas para expandir mi negocio y a Jim Rohn por inspirarme a crecer. Me siento extremadamente agradecido con Christopher Pair y Carol Hannah por mantener todo sobre ruedas y por el apoyo que nos han dado a todos. También estoy endeudado con mis cinco Diamantes: Enrique y Chela Varela, José Manuel y Vicky García, Jorge Ruiz, Vinicio y Fanny Cevallos y María Lourdes por haberme traído hasta aquí."*

HERBALIFE.



LA NUTRICION CELULAR

¿Qué es Herbalife?

Herbalife es una compañía en la industria de los alimentos, no es un laboratorio farmacéutico ni es una empresa médica. El principal objetivo de Herbalife es mejorar la alimentación, mejorar la salud y controlar el peso. La meta es corregir los malos hábitos alimenticios del mundo.

¿Qué es la Nutrición Celular?

El programa de Nutrición Celular de Herbalife es un programa alimenticio. Es un alimento completo, correcto, balanceado, limpio y rápido. Es comida, no es medicina, ni tiene sustancias químicas peligrosas que afecten la salud.

¿Qué hace la Nutrición Celular?

Hace que te alimentes bien, complementa y corrige tu alimentación, hace que todas tus células reciban todos los nutrientes que necesitan y controla tu peso.

¿Cómo lo logra.?

Proporciona todos los nutrientes que tu cuerpo y tus células necesitan para aumentar la producción de energía y recuperar la energía perdida. Ayuda a aumentar la producción celular para reparar el desgaste normal de los tejidos, reparar el daño de los tejidos y el crecimiento del cuerpo. Las células mejoran su funcionamiento, recuperan funciones perdidas y se liberan de Enfermedades.

¿Cómo controla el peso?

Corrige la cantidad de grasa y calorías que comes.

PROBLEMAS DE NUESTRA ALIMENTACION

Nuestra alimentación tiene excesos de grasa saturada y colesterol, sal, productos refinados como azúcar y harinas. Productos procesados y enlatados con conservadores y preservativos; contaminantes como fertilizantes, pesticidas; medicinas o drogas como antibióticos, hormonas, etc.; estimulantes como café, nicotina, alcohol. Respiramos aire contaminado y humo de cigarrillo. No tenemos tiempo de masticar como debe ser. Hay bacterias y parásitos.

Nuestra alimentación tiene deficiencias y carencias de proteínas, carbohidratos complejos, aceites esenciales, fibra, minerales, oligoelementos, factores botánicos y agua.

Causas de las deficiencias:

1. Los alimentos que más consumimos (Falta de variedad en los platillos: carnes, lácteos y huevos) tienen un contenido bajo de estos nutrientes, o no los contienen.
2. No comemos en cantidad suficiente los

alimentos que contienen nutrientes, o nunca los comemos.

3. Muchos alimentos tienen un contenido de nutrientes menor al que normalmente deberían tener, por sembrar y cosechar con demasiada frecuencia, y por los procesos de preparación y conservación de los alimentos.

El problema real: No conocemos lo que nos comemos

1. En realidad el problema no consiste en que la comida normal tenga excesos o deficiencias, sino en que el 98 % de las personas no saben
2. Qué nutrientes contienen cada uno de los alimentos que consumen diariamente y la cantidad de cada uno de esos nutrientes
3. Cuáles son los nutrientes que necesita su cuerpo diariamente, tampoco saben cuántos son, y mucho menos la cantidad necesaria diaria de cada uno de ellos.

Es decir, si ponemos frente a una persona todos los alimentos que consume diariamente como arroz, frijoles, carne, pollo, pescado, frutas, jugos, papas, tortillas, leche, huevos, etc., y le preguntamos qué nutrientes contiene cada uno de esos alimentos, contestaría que no sabe. Y lo que es peor, si su médico, diría lo mismo: que no sabe. Una que otra persona mencionaría algunos de los nutrientes más "conocidos" de cada alimento aunque no sabría en qué cantidades o trataría de inventarle, otros, como ven televisión "sabrían" que el plátano tiene mucho potasio, pero ese "mucho" no dice nada, mucho, ¿con respecto a qué?, ¿a lo que necesitas diariamente? o ¿mucho en comparación con otros alimentos?, si te comes un plátano ¿tienes potasio para un mes? Entonces ese "mucho" ¿cuánto es?, o es mucho, ¿para quién?, ¿para un niño?, o ¿un adulto? Si no sabemos cuánto necesitamos de potasio y no sabemos cuánto potasio contiene ese plátano, decir mucho o poco, no sirve de nada. Lo mismo ocurre caso cuando dicen que el frijol contiene mucho hierro, o la zanahoria mucha vitamina A. Si preguntamos qué nutrientes necesita el organismo, todos mencionarían de manera general: Grasa, proteínas, fibra, carbohidratos, agua, oxígeno, vitaminas, minerales y quizá diría oligoelementos y factores botánicos. Y es bastante raro que se sepan por lo menos esta lista, otros le incluyen café, cerveza, vino, Coca-cola, etc., porque alegan que sin eso no pueden vivir.

Aceptémoslo, no sabemos qué contiene lo que nos comemos todos los días, entonces es muy fácil cometer errores al comer, porque obviamente no sabemos cuándo comimos nutrientes en exceso o cuándo faltaron, así es imposible balancear nuestra comida y tener una alimentación completa.

¿Por qué no sabemos qué nutrientes contienen nuestros alimentos? Porque nunca hemos leído un libro que hable del contenido de nutrientes de los alimentos, ni tomado

un curso que lo enseñe. Tampoco hemos leído sobre las cantidades de cada nutriente que necesitamos todos los días. La mayoría de las personas piensan que no deben ni necesitan saber esto debido a que no son médicos ni nutriólogos. Piensan que los médicos saben de esto, pero no es así, los médicos estudian medicina y enfermedades, no alimentos. "Conocen" las enfermedades y sus medicinas, no los alimentos. "Saben" cómo curar no como alimentar.

LA MAYORIA CREE QUE COME BIEN

Los que pueden comer carne, leche y huevos creen de forma equivocada que comen bien. La mayoría tiene creencias equivocadas, se engañan, pensando que comen bien, sólo porque comen abundante carne, pollo, pescado, mariscos, leche, quesos, café, huevos, pan, tortillas, arroz, una que otra fruta, una que otra vez ensaladas. Esa no es una alimentación completa. Eso no significa comer bien.

Los consejos comunes, incluso de los médicos, son que para estar bien alimentado hay que comer de todo, tener una alimentación lo más variada posible. Pero, si no se habla de las cantidades de cada alimento y cada nutriente ese consejo no sirve.

En realidad no se necesita comer de todo, sólo los alimentos donde se encuentren los nutrientes que se necesitan todos los días, pero aún así, la mayoría de la gente no varía sus comidas, aunque la mayoría jura que come de todo, que sus comidas son muy variadas y que comen muchas frutas. Cuando su médico le pregunta a una persona: "¿Come usted de todo?" esta persona dice que sí. Entonces el médico dice: "Bien, por ese lado todo está bien, busquemos el problema en otro lugar". Sin embargo dejan la fruta para el final de la comida y comen poca. Otros aseguran que comen ensaladas y es comúnmente lo que dejan. O también las ensaladas, y es lo primero que nos saltamos en el menú. Al ordenar la comida en un restaurante, si el niño se come la ensalada y deja la carne, se le dice "no seas tonto, cómete la carne que es lo mejor".

La verdad es que comer sólo carne, leche, huevos y tortillas, pan o arroz no es alimentarte bien. En esos alimentos no se encuentran todos los nutrientes que el organismo necesita todos los días. Es imposible que un solo alimento contenga todos los nutrientes que el cuerpo necesita diariamente. La realidad es que comemos mucho los alimentos equivocados por no saber lo que contienen, nos nutrimos muy poco y obtenemos muchos excesos. Comer bien significa tener una buena alimentación.

Siempre comemos los mismos alimentos.

Todos en nuestras casas tenemos entre 10 y 20 platillos que se van repitiendo a lo largo de todo el año y la vida. Cuando llegamos al platillo número 20 regresamos al número 1. Cuando vamos a la pizzería no tenemos que pensar qué pizza vamos a pedir, ya tenemos escogida la que siempre pedimos, cuando vamos al restaurante hacemos exactamente lo mismo, es decir, si en esos platillos hay deficiencias vamos a tener esas deficiencias

toda la vida y también si hay excesos vamos a tener esos excesos toda la vida.

Otro problema es que comemos lo que nos gusta, no lo que más nos conviene. A esto es a lo que se le llama tener malos hábitos alimenticios.

La mejor forma de saber si alguien se alimenta bien es por las enfermedades que presenta, hay enfermedades que su causa específica es la mala alimentación. Muchas enfermedades que se consideran hereditarias no son sino el simple resultado de que lo que comen los padres, que es lo mismo que comen los hijos, y lo mismo que comía la madre desde el embarazo. Por lo tanto la enfermedad que sufren los padres también la sufren los hijos, en eso consiste lo hereditario de la enfermedad.

Muchos creen que comen bien porque comen comidas y platillos caros, en restaurantes caros, de lujo, comida de importación, internacional. Ellos piensan que comer mucho es comer bien. La gente relaciona el comer bien con los alimentos que consume la gente de nivel de vida alto, es decir come pan blanco en vez de tortillas, tomar vino en vez de tomar agua, arroz blanco en vez de arroz negro, etc. Entonces la gente escoge sus alimentos de acuerdo a sus colores, sabores y nivel social que lo consume. Comer como rico no significa que comes bien. Comer como pobre tampoco significa que comes mal. Ricos y pobres tienen alimentos buenos y malos. Lo importante es saber qué nutrientes contienen esos alimentos, no quien los come.

Otros equivocadamente creen que comen bien porque han disminuido la cantidad de carne roja que comen, otros porque no comen carne de cerdo, sólo comen carne de res, otros porque sólo comen pollo y pescado, otros porque comen muchas ensaladas y frutas, otros porque se han hecho vegetarianos, otros porque no comen tortillas, otros porque comen y cocinan sin grasa, otros porque tratan de comer de todo, otros porque comen cosas muy naturales y sanas, es decir, no comen nada enlatado, embotellado o procesado. Otros porque se preocupan por comer cosas limpias, sin contaminación, bacterias o parásitos. Otros porque no comen en la calle, ni en restaurantes, siempre comen en su casa. Otros porque no comen comidas rápidas o chatarra. Otros porque complementan sus alimentos con vitaminas y minerales. Otros agregan fibra. Otros porque dejan de tomar café, alcohol, o fumar cigarrillos, etc. La verdad es que todo esto sí ayuda a mejorar algún aspecto de la alimentación, pero aún así no significa que la alimentación esté completa y balanceada. Es decir, hacer alguno o varios de estos cambios es muy constructivo, pero no significa que con eso ya obtenemos una buena alimentación.

Buena alimentación significa que lo que comes tiene todos los nutrientes que tu organismo necesita todos los días en las cantidades necesarias. Si se toman todos en las cantidades recomendadas automáticamente se balancean. Eso significa tener una alimentación completa y balanceada.

Mala alimentación significa tener excesos, deficiencias y carencias de nutrientes en nuestra alimentación,

independientemente de que sea cara o barata, nacional o importada, en casa o en buenos restaurantes. Los pocos que aceptan que comen mal en Latinoamérica piensan equivocadamente que en Europa o Estados Unidos se come bien, o que la gente que tiene más dinero comen bien, eso no es cierto. Esa gente no está totalmente desnutrida pero aún así tienen una alimentación bastante mala.

La desnutrición es un término médico que mide solo la cantidad de proteínas y calorías que tiene un organismo. Y el gran error es creer que al tener bien las proteínas y calorías todo lo demás está bien. Básicamente miden la nutrición por la cantidad de proteínas y calorías que comen todos los días. Y, como la carne, leche y huevos contienen proteínas es lo que consumen más, y al comer muchas proteínas y calorías duermen tranquilos pensando que su nutrición está totalmente completa. Si la cantidad de proteínas y calorías es aceptable se considera a la persona bien nutrida, si faltan proteínas y calorías, se considera a la persona desnutrida. Entonces el término nutrición se refiere a solo dos nutrientes, ¿no es eso increíble, cuando necesitamos 108 nutrientes todos los días?

Una alimentación deficiente en nutrientes solo se corrige con complementos alimenticios en forma de polvos y tabletas. En otras palabras la única forma de tener una alimentación completa es complementando nuestra alimentación con polvos y tabletas que contengan Proteínas, Carbohidratos, Aceites, Fibras, Vitaminas, Minerales, Oligoelementos y Factores Botánicos. Eso lo saben muy bien los deportistas y atletas, pero la gente común no. No saben que la gente normal, aunque no sea atleta también debe complementar su alimentación. Poca gente puede nombrar los 108 nutrientes básicos que su cuerpo necesita todos los días, y es muy raro el que sabe la cantidad de cada uno de ellos y donde se encuentran.

Si no sabemos qué nutrientes necesitamos, no podemos escoger esos nutrientes, y cuando estamos frente a un buen complemento alimenticio no sabemos identificarlo. Por eso es común que muchos médicos no le den el valor justo cuando se encuentran con un buen complemento alimenticio, y digan "tómelo, pero no creo que le sirva". Eso es pura ignorancia acerca de los nutrientes y las necesidades diarias. Si no sabemos de nutrientes no podemos escoger un buen complemento alimenticio.

Si no sabemos en qué alimentos están, no podemos escoger esos alimentos. Si no sabemos la cantidad de nutrientes que necesitamos y la cantidad contenida en el alimento, no podemos saber qué cantidad del alimento debemos tomar.

Debido a esto, la gente no sabe qué alimentos escoger y cuáles evitar, como resultado recibe al mismo tiempo unos nutrientes en exceso y otros con deficiencia, y eso es suficiente para causarle muchas enfermedades, problemas de peso, y finalmente gaste mucho más dinero en médicos, medicinas, hospitalizaciones, cirugías, y quizá hasta tenga una muerte prematura. ¿Cuál puede ser la solución? La Nutrición Celular.

LOS INGREDIENTES DE LA NUTRICION CELULAR

PROTEÍNAS

Necesitamos un aporte diario de proteínas debido al desgaste orgánico constante. Las células y todas las estructuras celulares están hechas principalmente a base de proteínas, de cierta manera la célula no es más que un recipiente de proteínas relleno de agua, y los nutrientes están disueltos en este líquido, así que, para formar estructuras nuevas necesitamos de proteínas. Es decir, nosotros estamos hechos de proteínas, esa es la materia que nos conforma.

Necesitamos diariamente un gramo de proteína por cada kilogramo de peso (500 mg/libra). Un hombre necesita 70 g y una mujer 60g como promedio.

Las proteínas, están formadas por aminoácidos que son 22, nueve de ellos son considerados esenciales, porque el organismo no tiene la capacidad de formarlos o sintetizarlos, por fuerza debe recibirlos con nuestros alimentos. Necesitamos proteínas que contengan todos los aminoácidos esenciales y no esenciales de forma balanceada. Si alguno de éstos falta en la dieta o se encuentra en cantidades insuficientes, provoca que el organismo no pueda formar todas las proteínas que necesitamos a diario. Se recomienda que el 40% de las proteínas que ingerimos sea de origen animal y el 60% de origen vegetal.

En la comida faltan proteínas por muchas razones:

1. Alimentación insuficiente. En nuestra comida faltan proteínas.
2. Las dietas para bajar de peso. Cuando alguien quiere bajar de peso, deja de comer usualmente de 10 a 20 días, en esos días la persona sólo toma café, agua o jugos. El organismo necesita proteínas todos los días para sobrevivir, y debido a que en el cuerpo no hay un lugar para almacenarlas, empieza a tomar las proteínas que necesita de sus propios músculos, es decir se "come" sus músculos. Como resultado, con la dieta la persona pierde grasa y músculo, 5 kilos de grasa (10 lbs) y 1 kilo de músculo (2lbs). Este programa proporciona la cantidad suficiente de proteínas para que, al bajar de peso, sólo se pierda grasa y nada de músculo. Incluso, con el programa se recupera todo el músculo perdido.
3. El estrés. Durante el periodo de estrés, el organismo está sometido a un desgaste de dos a tres veces mayor que el normal, por lo tanto se destruyen más proteínas.
4. El ejercicio. Cuando se hace ejercicio hay un desgaste mayor del organismo, con lo que se destruyen más proteínas.
5. Los estimulantes. Como el café, nicotina o drogas incrementan el desgaste del cuerpo, con lo que se destruyen más proteínas.

6. Las enfermedades. Como la fiebre y cualquier otra enfermedad incrementan el desgaste del cuerpo.
7. Los sangrados. Sean por heridas o por menstruación hacen que se pierdan más proteínas.
8. Los antibióticos. Matan a muchas células del organismo, es decir, no sólo matan a las bacterias, también matan células sanas. Con la pérdida de esas células perdemos muchas proteínas.
9. Los antisépticos y el alcohol. También matan muchas células en el organismo.
10. Las quemaduras. Fuego, ácidos, químicos, etc. por la causa que sea, destruyen los tejidos y con ellos las células que los forman.
11. El sedentarismo. Hace que mueran miles de células diariamente.

¿Cómo nos damos cuenta que a la persona le faltan proteínas?

El pelo, la barba y las uñas no crecen como debe ser, crecen muy lentamente, se quiebran fácilmente o el pelo se cae, culpando a los champús.

Cuando nuestro organismo tiene la cantidad adecuada de proteínas, el pelo y las uñas crecen más rápidamente, están fuertes y no se caen, ni se quiebran con facilidad.

Este programa proporciona la cantidad correcta de proteínas con todos los aminoácidos esenciales y no esenciales que necesitamos todos los días. Y lo primero que se nota es que el pelo deja de caerse, etc.

CARBOHIDRATOS

Los azúcares son importantes, ya que nuestra energía principalmente proviene de ellos.

La comida tiene exceso de Azúcar refinada. Este programa no contiene azúcar refinada, debido a que crea más hambre y baja la energía de la persona. Además, crea una gran presión osmótica en el intestino, lo que destruye muchos nutrientes y al mismo tiempo atrapa mucha agua deshidratando a las células de la vellosidad intestinal. También provoca una mayor producción de insulina por el páncreas, llegando a forzarlo y dañarlo.

El azúcar de este programa es la fructosa, que es el azúcar principal de las frutas, de ahí viene su nombre y esta azúcar se utiliza más fácilmente, porque no necesita de insulina para entrar a las células y metabolizarse. Es el azúcar ideal para los diabéticos. Proporciona suficiente energía y se mantienen en niveles sanguíneos constantes.

GRASA SATURADA

La grasa es necesaria en nuestro organismo, ayuda a metabolizar algunas vitaminas, a la formación de muchos compuestos como hormonas, genera mucha energía aunque no es la fuente principal, ni la más fácil de utilizar

y genera calor.

La comida trae una cantidad exagerada de grasa saturada, el exceso de grasa es como un "veneno mortal" que te mata poco a poco y sin sentir.

El exceso de grasa es la causa principal de obesidad e infartos del corazón. Primero se acumula debajo de la piel hasta llenar sus depósitos, después alrededor de los órganos forzando su función y, por último, dentro de los órganos deteniendo su función, por ejemplo, envuelve corazón y arterias, fuerza al corazón y aumenta la presión arterial, posteriormente tapa las arterias y produce infartos o embolias.

La mayoría de los infartos del corazón no se producen por el estrés emocional, el estrés hace trabajar más al corazón, pero si éste no tiene tapadas las arterias con grasa o arteriosclerosis, puede trabajar más, incluso forzarse sin problemas. En cambio estrés más arterias tapadas es igual a un infarto seguro. La grasa ha matado a más gente por esta causa en las últimas décadas que los accidentes y las guerras. Cada 6 segundos alguien muere por infarto en los Estados Unidos y cada 6 o 7 milésimas de segundo alguien sufre de un infarto en alguna parte del mundo.

La grasa saturada se encuentra en los productos animales como: Grasa animal, carnes de cerdo y res, leche, queso, yema de huevos, pollo, el pescado, embutidos, pasteles, la mantequilla, la mayonesa y los aderezos para ensaladas.

Necesitamos diariamente un gramo de grasa saturada por kilo. de peso (500 mg/lb), 60 g la mujer y 70 g el hombre. Para poder bajar de peso hay que reducir esa cantidad a la mitad: 30 g la mujer y 35 g los hombres.

El programa sólo proporciona un gramo de grasa por batido. Eso es lo increíble, un gramo de grasa con un alimento totalmente completo. Gracias a eso sirve para bajar de peso.

FIBRA

La fibra dietética es la parte de los alimentos que no es digestible y está conformada por carbohidratos que no podemos digerir, generalmente es celulosa. La fibra no es un nutriente pero es muy necesaria para un buen funcionamiento intestinal y un buen balance en la absorción. La fibra ayuda a un buen tránsito intestinal. Hay dos tipos de fibra la soluble en agua y la insoluble. La soluble favorece el volumen de los alimentos y la insoluble favorece el tránsito intestinal o sea ayuda al avance del bolo alimenticio.

Deficiencia de fibra

La mayor parte de nuestros alimentos carecen de la fibra suficiente debido a su refinamiento industrial. El pan blanco, el azúcar blanca y la harina blanca carecen totalmente de fibra. Todos los productos animales también carecen de fibra.

La falta de fibra ocasiona estreñimiento, diverticulosis en

el colon, cáncer de colon, obesidad y problemas de colesterol.

Diariamente necesitamos 25 a 35 gramos de fibra. Este programa de Nutrición Celular proporciona suficiente fibra soluble e insoluble.

ACEITES ESENCIALES

O aceites vegetales poliinsaturados: Son los aceites oleico, linoleico y linolénico. Se llaman esenciales porque el organismo humano no los puede formar, así que hay que ingerirlos con los alimentos, son importantes porque junto con la vitamina C ayudan a la formación de colágeno, sustancia responsable de la elasticidad de todos los tejidos, también ayudan al funcionamiento neuronal y de las células sexuales.

En la comida hay deficiencia de aceites poliinsaturados, sobre todo porque la mayor parte del aceite vegetal que consumimos lo ingerimos quemado en la sartén y así ya no sirve.

La falta de estos aceites causa várices, hemorroides, hace que la piel se cuelgue, como la papada, los brazos, los genitales, etc.

Al tomar estos aceites, con el programa todos tus tejidos empiezan a recuperar su elasticidad normal y eso incluye a la piel y a todos los demás tejidos. Conforme se pierde peso, la piel se va ajustando al cuerpo, es decir, no cuelga flácida. Algunas personas con problemas de visión, empiezan a ver mejor porque los tejidos de sus ojos mejoran o recuperan su elasticidad. Otras, con problemas de circulación, con hemorroides y varices en las piernas, empiezan a mejorar por que las venas que antes estaban flácidas, recuperan su elasticidad.

De la grasa que ingerimos diariamente, el 70% debe ser de aceites poliinsaturados y el 30% de grasa saturada. De las calorías diarias el 20% debe venir de los aceites poliinsaturados y el 10% de la grasa saturada.

VITAMINAS

Las vitaminas son parte esencial de una buena nutrición, pero a diferencia de la creencia popular, no constituyen por sí solas toda la nutrición. Necesitamos un aporte diario de vitaminas, porque así como las proteínas, las vitaminas son parte estructural de todas las células del organismo, aunque algunas necesitan más que otras. La mayor parte de las vitaminas no se pueden almacenar en nuestro cuerpo y si no se utilizan se pierden fácilmente por la orina y sudor.

Deficiencia de vitaminas

Faltan vitaminas en nuestro organismo por muchas razones:

1. Alimentación insuficiente. No comemos los alimentos que contienen más vitaminas. Por ejemplo la vitamina A: una zanahoria de 200 gramos (1/2 lb) contiene 1,200 Unidades de vitamina A. Hoy se recomienda tomar 5000 U diarias de vitamina A, eso

significa que deberíamos comer cuatro zanahorias por día, cosa que la mayoría de la gente no hace (¡ah, y crudas!).

2. Los alimentos tienen un contenido muy bajo de vitaminas. Debido a la constante utilización del terreno donde crecen los frutos, granos, verduras, etc.
3. Comemos los alimentos demasiado cocidos, a veces casi quemados. Algunos alimentos son esterilizados y ahí se pierden todas las vitaminas por el calor.
4. Los frutos embotellados o enlatados pierden una gran cantidad de vitaminas.
5. El estrés, el ejercicio y los estimulantes como el café, nicotina, etc. hacen que utilicemos y destruyamos una cantidad mayor de vitaminas.
6. El alcohol, destruye vitamina B1, aumenta la orina y provoca la pérdida de más vitaminas.
7. Las enfermedades y los sangrados hacen que se pierdan más vitaminas.
8. Absorción incompleta. La absorción de las vitaminas que vienen con la comida nunca es completa, de 100 unidades que se toman con los alimentos solo 45 llegan a la sangre. Si esas mismas 100 unidades se toman en forma de pastilla llegan a la sangre de 70 a 80 unidades.

¿Qué pasa si faltan vitaminas?

Siguiendo el ejemplo de la vitamina A, la deficiencia de esta vitamina ocasiona alteraciones del colesterol, incapacidad para formar células T que sirven para defender al organismo y destruir tumores o cáncer en el organismo. La vitamina A ayuda a evitar el cáncer.

Cada vez la ciencia actual recomienda dosis mayores de vitaminas, sobre todo de las que actúan como antioxidantes, vitamina A, C y E.

Ideas erróneas sobre las vitaminas

Muchos creen que se puede producir hipervitaminosis si se toman muchas vitaminas, sin embargo, con el desgaste orgánico al que sometemos nuestro organismo es casi imposible ver casos de hipervitaminosis, en cambio es muy fácil ver miles de casos de avitaminosis.

Otras personas creen que el tomar muchas vitaminas produce obesidad, eso no es cierto, porque las vitaminas no se pueden convertir en grasa. Las vitaminas del grupo B incrementan el apetito, sí, pero también incrementan el metabolismo.

Muchos consideran a las vitaminas como medicinas, no, las medicinas son drogas, sustancias ajenas al organismo, las vitaminas son parte estructural del organismo, son esenciales para la vida y se necesitan todos los días, se esté enfermo o no.

Muchos dicen que solamente las frutas y verduras tienen vitaminas, no es cierto, la carne también contiene vitaminas. La carne no contiene vitamina C. Las frutas y verduras no contienen vitamina B12.

Este programa, contiene todas las vitaminas conocidas y en las cantidades que se recomiendan diariamente en los Estados Unidos.

MINERALES

Son nutrientes importantes que debemos ingerir diariamente, ya que son esenciales para la vida, de ellos depende el equilibrio hídrico e iónico de la célula. También forman parte estructural de las células, sirven para formar muchos compuestos e intervienen en muchas reacciones químicas del organismo.

El único mineral que la comida tiene en exceso es la sal. El exceso de sal causa retención de líquidos, aumento de la presión arterial, deshidrata las células del intestino, etc.

Pero todos los demás minerales faltan en grandes cantidades en nuestra alimentación, por ejemplo el calcio, hoy se recomienda tomar diariamente 1,200 miligramos de calcio y en la comida regular sólo obtenemos una tercera parte.

Los alimentos que más calcio tienen son el queso y la leche. 100 gramos (1/4 lb) de queso contienen 800 mg de calcio para obtener la dosis diaria deberíamos comer 150 gramos (1/3 lb) de queso todos los días. Un vaso de leche de 240 mililitros (8.4 oz) contiene 280 mg de calcio y para tener la dosis diaria deberíamos tomar cuatro vasos, cosa que nadie hace

¿Qué pasa si falta calcio?

A los 60 años se presenta una enfermedad llamada osteoporosis, en la que los huesos se descalcifican hasta quedar porosos y se quiebran o fracturan muy fácilmente.

La falta de magnesio favorece los ataques de Asma y alergias.

La falta de Hierro favorece la anemia.

El Programa de Nutrición Celular contiene todos los minerales que necesitamos en cantidad óptima.

OLIGOELEMENTOS

Son minerales que se necesitan en cantidades muy pequeñas, y también se deben ingerir todos los días. En la comida hay deficiencias y carencias de muchos oligoelementos, por ejemplo el cromo, este nutriente

ayuda al metabolismo de la glucosa y ayuda bastante a los diabéticos. La deficiencia de cromo provoca intolerancia a la glucosa.

FACTORES BOTÁNICOS

O Hierbas: Este programa está hecho a base de hierbas o plantas que crecen en diferentes partes del mundo y que, en conjunto ayudan a la limpieza natural del intestino y del organismo.

Muchos de los nutrientes básicos, sobre todo factores botánicos que necesitamos para vivir no se encuentran en todas partes del mundo y algunos sólo se encuentran en unas cuantas regiones: China, Sudamérica, Siberia, el Polo Norte, etc. Es difícil y casi imposible encontrar todos los nutrientes en una sola región geográfica, es decir, hay nutrientes que sólo se encuentran en plantas o frutas que crecen en determinadas áreas del mundo de acuerdo a la altitud o zona geográfica.

Algunos nutrientes son obtenidos de las plantas directamente por los animales, ellos los metabolizan y cuando el hombre come al animal obtiene los nutrientes, pero si los nutrientes no crecen en la región del mundo donde vives, nunca los obtendrás y siempre carecerás de ellos.

Es como las especias con las que condimentamos nuestra comida: la pimienta, clavo, comino, etc.; no crecen en todas partes del mundo, hay que traerlas de zonas específicas, eso significa que si no viajas a ciertas partes del mundo nunca obtendrás los nutrientes que faltan en la comida de tu región.

La Nutrición Celular es una alimentación completa la pregunta es: ¿Quién necesita una alimentación completa? ¿Los niños necesitarán? por supuesto, que sí, ellos necesitan el doble de nutrientes. ¿Los adultos? También. ¿Las mujeres embarazadas? Con mayor razón necesitan una alimentación lo más completa posible y en cantidad doble, lo mismo sucede con las mujeres que están lactando a sus hijos. Al nutrir bien a la madre se nutre bien al hijo. Y ¿los ancianos? también necesitan de una buena nutrición para llevar una buena vejez, con más fuerzas y menos enfermedades. Y ¿los enfermos? Con mayor razón ellos necesitan una alimentación óptima para recuperarse rápidamente. Y ¿los deportistas? Necesitan mayor cantidad de nutrientes para compensar el desgaste orgánico. En resumen, todos necesitamos una alimentación completa.

POR QUE NECESITAMOS UNA ALIMENTACION COMPLETA

El ejemplo de la fábrica

Imaginemos que nuestro organismo es una fábrica y los nutrientes son la materia prima y el combustible. Sin materia prima la producción de esa fábrica se detiene aunque haya suficiente combustible y sin combustible la producción también se detiene aunque haya suficiente materia prima, se necesita de ambos en cantidad balanceada. Si la materia prima es incompleta la producción también se detiene, supongamos que esa fábrica tiene que producir vestidos, por lo tanto necesita tela, hilos, botones, forros, etc. Si falta alguno de estos elementos es suficiente para que los vestidos no se terminen y la producción se detenga. Es decir, puede faltar solamente hilo, y aunque haya todo lo demás los vestidos no se podrán terminar.

Nuestro organismo necesita la materia prima en cantidad completa para:

1. Producir compuestos.

Ahora sabemos que diariamente necesitamos 108 nutrientes básicos diferentes, entre aminoácidos, carbohidratos, vitaminas, etc. para formar 10,000 compuestos vitales que necesitamos diariamente. Estos compuestos son; enzimas, factores, cofactores, hormonas, transmisores, ATP, etc.

Todos estos compuestos no se forman de la nada, o de aire, o por medio de palabras mágicas, no. El organismo toma esos 108 elementos básicos, y los une unos con otros, los modifica, los transforma y así obtiene los 10,000 compuestos que necesita diariamente.

Si falta uno solo de esos 108 nutrientes, es suficiente para que muchos de esos 10,000 compuestos no se formen ese día y por lo tanto muchas reacciones químicas vitales no se realicen. Algunos compuestos se necesitan para iniciar alguna reacción, otros para que progrese y otros para que se termine.

La deficiencia o falta de uno o varios de estos 108 nutrientes básicos, se reflejará finalmente como la insuficiencia o falta de alguna hormona, alguna enzima, algún transmisor, alguna substancia, etc.

La falta de uno o varios compuestos afectará grandemente el funcionamiento de otras células, otros órganos y finalmente de todo el organismo.

- a) Producir Energía. Sin energía no puede funcionar ningún sistema, una fábrica sin energía detiene su producción totalmente. La energía que utilizamos la obtenemos de esos compuestos. Los compuestos que nos producen energía forman parte de esos 10,000. Es decir, si faltan compuestos también faltará energía.
- b) Reponer la energía perdida. Como todo el tiempo estamos gastando energía tenemos que recuperar la energía perdida y eso solo se logra reponiendo los compuestos que generan la energía.

2. Producir Células.

Hacer una nueva célula requiere de muchos compuestos, que se originan en los 108 nutrientes básicos, es decir las células no se hacen de "aire". Si faltan compuestos o nutrientes las células no se pueden formar. Crear una célula no es algo "mágico", es un proceso complejo que requiere suficiente materia prima. El organismo hace cosas maravillosas y hasta milagros pero sin materia prima no hace nada.

Cuando sabemos que el organismo puede hacer algo por si solo, pensamos infantilmente que lo va a hacer sin necesitar nada, que es autosuficiente y que es algo así como una fuente inagotable de recursos y que por lo tanto no hay que darle nada, ni ayudarlo en nada, y como consecuencia lo dejamos solo, pensando que su capacidad es ilimitada, o que sus reservas son ilimitadas, como si fuera un gran almacén que no se puede acabar nunca, y entonces lo dejamos sin ayuda hasta que lo matamos, muchas veces prematuramente.

¿Por qué necesitamos producir células?

- a) Reponer Células. Al desgastar nuestro organismo, perdemos células, muchas se desprenden, otras se mueren y otras se destruyen. Muchas células son aniquiladas por los radicales libres. Los Antibióticos matan muchas células, no solo matan a las bacterias, sino que también matan a las células que entran en contacto con ellos. La menstruación en la mujer provoca una gran pérdida de células.
- b) Reparar tejidos. Todos los órganos al trabajar sufren un gran desgaste. Todo ese desgaste debe ser reparado completamente en una noche de sueño.
- c) Defender el organismo. Para matar bacterias, virus y parásitos que nos invaden, el organismo debe producir células de defensa.
- d) Crecer. Para crecer en estatura y en volumen, necesitamos producir células. La estatura de una persona depende mucho de su alimentación.
- e) Reproducirnos. El óvulo y los espermias no son más que células que necesitamos producir constantemente.

QUE PASA SI LA ALIMENTACION ES INCOMPLETA

- 1 Estado de Escasez. Cuando el aporte de nutrientes es incompleto o insuficiente y además hay un aumento en el desgaste del organismo; el organismo interpreta la situación como un estado de Escasez e inmediatamente empieza a hacer ajustes para adaptarse a esa situación.
- 2 Disminución del Metabolismo. Cuando la cantidad de nutrientes es insuficiente, o incompleta el organismo baja el metabolismo a un nivel menor o mínimo, para

ajustarse a la cantidad de materia prima que recibe. El hambre disminuye y la persona tiene pocas ganas de comer. Pero el desgaste orgánico que se mantiene, estimula el metabolismo, confundiendo la situación, el organismo entra entonces en un estado de alarma o de emergencia.

En el estado de escasez o de alarma:

- 3 La producción de compuestos será incompleta e insuficiente. No se producirá alguna hormona, alguna enzima, o se producirá en cantidad insuficiente, o será de mala calidad. Lo que origina alguna enfermedad metabólica crónica.
- 4 La producción de energía será insuficiente. Antes de terminar el día la persona se sentirá cansada, con sueño aunque haya dormido bien la noche anterior. Después de un día normal de trabajo la persona estará no solo cansada sino agotada. Es una persona que se anda durmiendo a cada rato, a penas se queda sentada o recostada ya se duerme, a penas se sube a un autobús inmediatamente se duerme. Si realiza un esfuerzo extra aunque pequeño, se agota rápidamente.
- 5 La producción de células en general será incompleta o disminuida. En un análisis de laboratorio es fácil darse cuenta cuando falta algún tipo de células, lo más común es que sean células de la sangre
- 6 La reparación del los tejidos será incompleta
 - a) El trabajo de reparación no se terminará. Aunque la persona haya dormido bien 8 horas, en la mañana se levanta con sueño, por qué? porque el organismo no terminó su trabajo de reparación y necesita más tiempo para terminarlo, lo que el organismo esta haciendo es pidiendo más tiempo para poder terminar la reparación, pero debido a que no hay suficiente materia prima, aunque duerma 20 hrs, el trabajo de reparación no se podrá terminar y seguirá teniendo sueño.
 - b) Los tejidos quedarán sin repararse. Si el desgaste no es reparado, el tejido queda desprotegido, abierto, después pasa a estar dañado, irritado, herido, doloroso, con el tiempo se inflama, se ulcera y hasta se perfora. Por ejemplo la gastritis no es más que un tejido dañado no reparado.
 - c) La invasión de bacterias, virus y parásitos es mucho más fácil y por lo tanto se presentan infecciones más frecuentes.
- 7 La defensa del organismo será débil o muy lenta. Si falta materia prima las células de defensa no se podrán producir o se producirán en forma muy lenta. Por lo tanto la persona sufre de infecciones frecuentemente, sean gripes, faringitis, tos, etc. Apenas cambia el clima ya le da una infección, apenas se acerca a un gripiendo se contagia, etc.
- 8 El crecimiento del organismo será lento o será mucho menor al esperado. Quizá la falta de hormona

del crecimiento tenga como causa una alimentación incompleta.

- 9 La producción de espermatozoides u óvulos, estará disminuida.
- 10 Estado de alarma. Recordemos que llegamos a un estado de alarma o emergencia por:
 - a) Falta de nutrientes: Comida escasa, dietas, malpasos, intervalos mayores a 6 horas entre comidas, alimentos con bajo contenido de nutrientes, comida cocida, comida procesada, comida enlatada.
 - b) Consumo acelerado de nutrientes: Estimulantes como el café, cigarrillo, nicotina, medicamentos, alcohol, enfermedades, fiebre, embarazo, lactancia.
 - c) Perdida de nutrientes: Vómitos, diarreas, aumento en la orina, en el sudor.
 - d) El desgaste del cuerpo está aumentado. Estrés, malhumor, ejercicio, trabajo excesivo, desvelos, trasnoches, falta de descanso, descanso insuficiente, dormir menos horas de las necesarias, insomnio.
 - e) Perdida de Células: Sangrados, menstruación, heridas, quemaduras.
 - f) Muerte acelerada de células: Sedentarismo, mala circulación, falta de oxígeno, humo de cigarrillo desplaza al oxígeno en el pulmón, radicales libres y falta de antioxidantes, los antibióticos, los antisépticos, el alcohol.

COMO SE MANIFIESTA EL ESTADO DE ALARMA

- a) Hambre continua. Si la alimentación es incompleta o insuficiente la persona siempre esta con hambre. Recordemos el ejemplo de la fábrica de vestidos puede haber mucha tela pero si falta hilo los vestidos no se pueden terminar. Que haría el encargado de la producción en esa situación? cuando nota la falta de hilo lógicamente que empieza a pedirlo, si el hilo no llega levanta la voz con tal de que lo escuchen, cuando el hilo se acaba totalmente y la producción se para, pide el hilo a gritos con desesperación. Y va a seguir pidiendo el hilo hasta que llegue. Cuando faltan nutrientes en nuestra alimentación el organismo lo sigue pidiendo hasta que llegue.

El hambre es como la sed, el organismo solo pide agua cuando la necesita, no importa la hora, así los nutrientes, el organismo solo pide nutrientes cuando los necesita. Si hay hambre es que se necesitan nutrientes, punto. Es común que se de hambre después de un período de estrés, de un enojo, en estados de angustia, después de algún esfuerzo físico, ejercicio, de un desvelo, un baile, etc. Por qué da hambre? es muy lógico el organismo utilizó una cantidad mayor de nutrientes que ahora necesita reponer. Además tiene que reparar el desgaste

sufrido durante ese período. El hambre es un indicador muy eficaz de que se necesitan más nutrientes.

Otras causas del hambre:

- Alimentación desbalanceada. El exceso de un nutriente automáticamente crea deficiencia de otro, esta deficiencia crea hambre para compensar el exceso.
 - El exceso de Azúcar refinada.
- b) Dolor por alimentación insuficiente. El más frecuente es el dolor de cabeza, pero puede haber otros dolores en otras partes del cuerpo. El dolor es un aviso de alarma o peligro. Es común que al saltar una comida se presente un dolor de cabeza, o bien después de un periodo de estrés, de un desvelo o un esfuerzo inusual. Ese dolor pide el suministro de algún nutriente de forma inmediata.
- c) Obesidad. Causas:
- 1 Una alimentación incompleta es causa de obesidad o gordura. Por qué? Cuando el organismo interpreta la falta de alimento o aumento del desgaste orgánico como una situación de escasez, automáticamente empieza a almacenar todos los nutrientes que puede.

Ejemplo de la escasez de agua

El organismo hace lo mismo que haría cualquier persona, si al abrir la llave del agua en su casa se da cuenta de que solo caen unas cuantas gotas o un chorrito muy pequeño, y la situación se prolonga a varios días, que haría esa persona?

- Empieza a economizar el agua en su casa, trata de gastar lo menos posible.
- Empieza a almacenar lo más que pueda. Sobre todo si no sabe cuanto tiempo va a durar la escasez

Lo mismo hace el organismo, trata de economizar al máximo los nutrientes que recibe y trata de almacenar lo más que puede, pero este es el problema; las vitaminas no se pueden almacenar, las proteínas no se pueden almacenar, los minerales no se pueden almacenar. Lo único que si se puede almacenar en gran cantidad es la Grasa, entonces almacena la mayor cantidad de grasa que puede.

- 2 Exceso de grasa en los alimentos, si no hay grasa en la comida, es imposible almacenarla. No se puede almacenar lo que no hay. Una alimentación incompleta más exceso de grasa en la comida es la causa mas común del sobrepeso.
 - 3 Sedentarismo. La falta de actividad física, deprime totalmente el metabolismo. En ese estado mas fácilmente se crea el exceso de grasa.
- d) Somnolencia. La persona se anda durmiendo a cada rato. No se puede quedar sentada porque se duerme, no puede leer porque se duerme, apenas

se sube a un avión o autobús se duerme. El organismo es sabio y dice; "tengo que evitar el desgaste al máximo" entonces voy a poner a dormir a este hombre, para evitar que me siga desgastando sin recibir suficiente materia prima.

- e) Delgadez. Esa es la otra posibilidad, en vez de engordar se adelgaza en extremo, por qué? Esto le pasa a la persona que come en mínima cantidad sobretodo grasa, entonces no tiene nada que almacenar. El organismo se esta autoconsumiendo.
- f) Irritabilidad, malhumor, Insomnio. La deficiencia de ciertas vitaminas ocasiona estos trastornos y se confunden como estrés.

ESTADO DE PELIGRO O ENFERMEDAD

Si el estado de alarma prosigue se cae en un estado franco de enfermedad, que si no se atiende correctamente lleva a la muerte.

Enfermedades causadas con una Alimentación incompleta, insuficiente y desbalanceada.

La carencia y excesos de nutrientes de nuestra alimentación originan el 70% de las enfermedades actuales, como:

- Fatiga, agotamiento. Somnolencia matutina (despertar con sueño) y cotidiana.
- Insomnio o falta de sueño, hiperactividad, nerviosismo.
- Hambre, descontrol del apetito.
- Estrés, mal humor, depresión.
- Obesidad.
- Infartos del corazón, presión arterial alta.
- Embolias cerebrales, derrames cerebrales.
- Varices, Hemorroides.
- Gastritis, úlceras, mala digestión, colitis, estreñimiento, cálculos vesiculares, Daños estructurales a la vellosidades intestinales, mala absorción, etc.
- Diabetes mellitus
- Migrañas (Jaquecas o dolor de cabeza)
- Cáncer o tumores.
- Caída de cabello, mal crecimiento del pelo, barba y uñas.
- Enfermedades del tejido conectivo: Artritis reumatoide, Lupus eritematoso, esclerodermia, esclerosis múltiple, etc.
- Alergias: Asma bronquial, rinitis, alergia al polvo, etc.
- Colesterol y triglicéridos altos en la sangre.
- Anemia
- Artritis reumática y gotosa
- Osteoporosis
- Problemas de la piel: eczema, psoriasis.
- Raquitismo, delgadez
- Infecciones bacterianas y vírales muy frecuentes

De aquí se desprenden Las tres principales causas de muerte en el mundo:

- 1 INFARTOS DEL CORAZÓN
- 2 CANCER
- 3 EMBOLIAS

Después le siguen la diabetes y las infecciones.

Aquí esta lo asombroso: El 50% de estas muertes pueden ser evitadas con una alimentación completa.

La única manera de solucionar los problemas por falta de nutrientes es administrando los nutrientes faltantes, eso es exactamente lo que hace el programa de Nutrición Celular.

QUE HACEMOS NORMALMENTE

1 Alimentación insuficiente

La persona no va a dejar de comer lo que come, la comida que le gusta, comida con pocos nutrientes, enlatada, procesada, muy cocida, poca fibra, etc.

¿Qué sería lo más inteligente? Ahora, si yo se que la comida que como tienen deficiencia de nutrientes, lo más inteligente sería, tomar esos nutrientes que faltan.

- 2 Destrucción de nutrientes. La persona no va a dejar sus hábitos ni vicios de fumar, de tomar café, de tomar alcohol, de desvelarse, ir a bailar, etc.

¿Qué sería lo más inteligente? Si yo sé que eso me crea mayor consumo de nutrientes, lo más inteligente es tomar una cantidad mayor de nutrientes.

Si a mí me gusta fumar y se que eso destruye las vitaminas de mi organismo, lo más inteligente sería, tomar más vitaminas para reponer las que se pierden por el cigarrillo.

- 3 Desgaste del organismo. La gente no va a dejar de sufrir estrés, ni enojarse, etc. Si someto mi cuerpo a un desgaste mayor, estrés, ejercicio, desvelos, etc. en vez de tomar café, lo más sabio es tomar una cantidad mayor de nutrientes para compensar el desgaste del cuerpo.

¿Qué sería lo más inteligente? Es decir, si sufro de estrés y no lo puedo evitar, lo que tengo que hacer es tomar mas nutrientes. Si me voy de baile y además me desvelo, lo mas inteligente es tomar una cantidad mayor de nutrientes.

- 4 Falta de algún Nutriente. En algunas ocasiones es fácil darse cuenta cuando hay deficiencia o carencia un nutriente en particular, sea por un análisis de laboratorio o por una enfermedad en particular. Que hacemos? Sobretudo nuestro médico nos administra ese nutriente en grandes cantidades, muchas veces en exceso con tal de compensar la deficiencia. El exceso de un nutriente causa deficiencia de todos los demás.

¿Qué sería lo más inteligente? Si falta uno o varios nutrientes, en vez de administrar solo ese nutriente sería mas sensato pensar; si hay deficiencia de uno es muy

posible que haya deficiencia de todos los demás y lo más inteligente sería administrar una dosis completa de todos.

- 5 Metabolismo deprimido. Cuando el metabolismo disminuye el hambre disminuye, la persona tiene menos hambre y come menos, con lo que empeora el problema.

¿Qué sería lo más inteligente? La mejor forma de estimular el metabolismo es incrementando la alimentación hasta completarla, haciendo un poco de ejercicio y tomando estimulantes del metabolismo en cantidad correcta.

- 6 Falta de algún compuesto. Sea una hormona, una enzima o cualquier otro compuesto, estimulamos su producción forzando al organismo a producirla, sin proporcionar la materia prima adecuada, lo que agrava el problema.

Otra solución común es administrar ese compuesto, quitándole al organismo la capacidad de producirlo y haciéndolo dependiente de por vida.

¿Qué sería lo más inteligente? La falta de un compuesto prueba la deficiencia de nutrientes, antes de administrar ese compuesto en particular sería inteligente asegurar que no haya deficiencia de ningún nutriente.

- 7 Falta de energía. La persona se levanta con sueño, cansada, siente no haber descansado bien, que hace? se toma una gran taza de café, un estimulante del metabolismo. Que hace el café? acaba con las pocas reservas de la persona y si no hay reservas fuerza al organismo a tomar materia prima del mismo cuerpo para responder al estímulo. Se resuelve el problema? hay un incremento de energía mientras dura el efecto del café, que es de 2 a 4 horas, pero cuando el efecto pasa la energía de la persona esta peor y ahora se ve obligado a tomar otra taza de café.

¿Qué sería lo más inteligente? Tomar café no es malo, el problema es tomarlo solo y además con azúcar. Lo más inteligente sería tomar esa taza de café después de haber tomado un alimento completo en todos los nutrientes, así el café o cualquier otro estimulante ayudaría a utilizar esos nutrientes de forma mucho más rápida.

- 8 Falta de células. Digamos que hay una anemia, faltan células rojas de la sangre. Sabemos que esas células necesitan de hierro para poderse formar. Que hacemos? tomamos hierro en cantidades gigantescas. Cual es el problema? Es cierto que esas células necesitan de hierro, pero no estas hechas solamente de hierro, necesitan todos lo elementos que forman a una célula más hierro. Es decir el hierro solo no puede hacer a toda una célula.

¿Qué sería lo más inteligente? Cuando faltan células por la falta de alguna vitamina o algún mineral, lo mas inteligente sería administrar ese nutriente junto con todos los demás, porque el exceso de un nutriente crea deficiencia de todos los demás.

9 Dolor por reparación incompleta de tejidos. La manifestación más frecuente de que un tejido esta desprotegido o dañado es el dolor, sea de una gastritis, una colitis, faringitis, artritis, etc. Que hacemos? Nos tomamos un analgésico, para no sentir dolor mientras continuamos el desgaste e incrementamos el daño. El analgésico resuelve el problema? no, solo quita el dolor mientras dure el efecto, pero cuando el efecto pasa, el daño es mayor y el dolor es peor y ahora debemos tomar un analgésico mas fuerte.

¿Qué sería lo más inteligente? Está bien tomar un analgésico pero junto con todos los nutrientes en cantidad optima.

10 Defensa débil. Infecciones frecuentes, que hacemos? tomar antibióticos que matan muchas células y medicamentos que impiden que los sistemas de equilibrio del organismo actúen como debe ser.

¿Qué sería lo más inteligente? Primero asegurar una alimentación completa y después tomar antibióticos.

11 Falta de Crecimiento. Si no se crece en estatura, y falta hormona del crecimiento, administramos hormona del crecimiento. Si no crecen los músculos, administramos anabólicos.

¿Qué sería lo más inteligente? Antes de administrar la hormona o los anabólicos hay que administrar todos los nutrientes, si eso no corrige la falta de la hormona, entonces hay que administrar la hormona junto con todos los nutrientes.

12 Estado de Alarma. Caemos en este estado por aumento del desgaste del cuerpo, estrés, ejercicio, estimulantes, desvelos, etc.

a) Hambre. En este estado la persona tiene un hambre feroz y se le diagnostica como descontrol del apetito, hambre compulsiva, etc. Que hacemos? La persona se toma una pastilla para quitar el apetito, se quita el apetito? si cuanto tiempo? el tiempo que dura el efecto de la pastilla, pero cuando pasa el efecto, el hambre esta dos o tres veces peor.

¿Que sería lo más inteligente? Cuando haya hambre a la hora que sea, lo más inteligente es tomar una dosis completa de nutrientes y el hambre desaparece por si sola, una alimentación completa hace desaparecer el hambre como por arte de magia.

b) Dolor por alimentación insuficiente. Nos duele la cabeza, que hacemos? nos tomamos un analgésico, esto soluciona el problema? no, el dolor se quita mientras dura el efecto de la pastilla, pero cuando el efecto pasa el dolor esta dos o tres veces peor. Y aveces hasta se hace una crisis que dura varios días. Como respuesta el organismo activa el sistema cardiovascular, incrementa la presión arterial con el fin de llevar más nutrientes al sitio afectado. La hipertensión es una simple respuesta al estado de

alarma, no una causa. Ahora que hacemos? damos una pastilla para bajar la presión arterial.

¿Qué sería lo más inteligente? La misma solución una dosis completa de todos los nutrientes y el dolor desaparece totalmente.

c) Obesidad. La persona nota que esta engordando. Que hace?

1. Una Dieta, deja de comer y con esto agrava el problema y engorda mucho más.

2. Se pone a hacer Ejercicio. Se mete a un gimnasio o se va a correr, desgasta más su organismo y como consecuencia agrava el problema y ahora engorda más.

3. Deja de cenar, disminuye más su alimentación y ahora le da más hambre.

4. Deja de comer o disminuye los alimentos que contienen calorías como carbohidratos y grasa. Al disminuir la grasa y los carbohidratos también disminuye grandemente otros nutrientes con lo que agrava e problema. Los alimentos que contienen grasa no contienen únicamente grasa, también contienen otros nutrientes como vitaminas, minerales, etc. Lo mismo sucede con los que contienen carbohidratos.

5. Toma pastillas para el hambre y agrava el problema.

6. Toma más estimulantes, café, nicotina y agrava aún más el problema.

7. Se hace una cirugía estética, liposucción, se quita los dientes, se amarra la boca, se corta un pedazo de intestino, etc. Y el problema no se resuelve nunca, solo se sigue agravando.

¿Que sería lo más inteligente? Lo primero que hay que hacer es sacar al organismo del estado de alarma, ¿cómo?

- Asegurar una alimentación completa.
- Quitar el exceso de grasa en los alimentos.
- Estimular el metabolismo con ejercicio leve o estimulantes.
- Asegurar suficiente descanso.

13 Somnolencia. Que hacemos para evitar el sueño? Café por su puesto, estimulantes.

¿Qué sería lo más inteligente? El sueño se acaba cuando se tiene una alimentación completa.

14 Delgadez. El cuerpo ya se ha acostumbrado a no recibir nada de afuera. Que hace la persona? toma vitaminas que le abran el apetito o hace ejercicio que para que le de más hambre.

¿Qué sería lo más inteligente? Una alimentación completa hace que la persona suba de peso e incremente su metabolismo.

15 Mal humor, irritabilidad. Que hace la persona para calmarse y dormir? Toma Valium, un somnífero, que la relaje, la calme y la haga dormir y se calma? si cuanto tiempo? el tiempo que dura el efecto de la pastilla, pero cuando pasa el efecto esta 3 veces peor, y ahora que hace? toma más pastillas para dormir. Este tipo de medicamentos deprimen el metabolismo con lo que se agrava el problema. El metabolismo de esa persona ya estaba deprimido y con la pastilla se deprime todavía más.

¿Qué sería lo más inteligente? La alimentación completa en vitaminas soluciona esta situación.

16 Enfermedades. Que hacemos cuando nos enfermamos? vamos a una farmacia y compramos medicinas los más listos van con un médico que les receta alguna medicina. El problema es que los medicamentos o fármacos no reemplazan a los nutrientes. Lo único que puede reemplazar los nutrientes faltantes son los nutrientes.

Y durante el tiempo que duras enfermo, podrás tomar todas las medicinas del mundo, pero no te podrán curar, porque no necesitas medicinas, lo que necesitas son los nutrientes que te faltan. Y no hay nada que reemplace a los nutrientes. Y lo que menos puede substituir a los nutrientes son los medicamentos sintomáticos o drogas. Entonces, los nutrientes faltantes sólo se reemplazan con nutrientes, y el hecho de que tú ignores su existencia, o tu médico ignore su existencia, no significa que su carencia no te afecte, te enferme, o te mate. El problema numero uno de la Humanidad es precisamente la Ignorancia.

¿Qué sería lo más inteligente? Antes de administrar medicamentos, investigar si hay faltantes de nutrientes y administrar los nutrientes faltantes. Con una alimentación completa las Enfermedades relacionadas con la deficiencias de nutrientes desaparecen por sí solas, excepto en los casos en que el daño ya es demasiado severo, así el daño no se puede reparar, pero por lo menos se detiene su avance. En las células en las que el daño se repara totalmente se logra recuperar su función normal. Cuando la reparación es parcial, la función también se recupera parcialmente.

El programa más completo

El único programa en el mundo que actualmente tiene todos los Nutrientes conocidos es el de Nutrición Celular, los tiene todos. Y si mañana se descubre otro, seguro que lo agregarían a este programa. ¡Créanlo!

Los resultados de obtener una alimentación tan completa son increíbles: en los primeros días se logra una reparación celular completa, y muchas Enfermedades que se han considerado incurables claro, con medicamentos, mejoran fácilmente con este programa.

Esto significa que todos deben ingerir el programa de nutrición celular, porque todos lo necesitamos, es la ÚNICA forma de obtener todos los nutrientes básicos, independientemente de si tienes o no problemas con tu peso. El principal objetivo de la Nutrición Celular es proporcionar una alimentación realmente completa.

90% DE OPINIONES 10% DE HECHOS

La gente sabe de todo lo hablado aquí? no, pero aún así ellos tienen su opinión, a veces buena otra mala, a veces correcta y otras incorrecta. Lo mejor es no hablar sobre opiniones y menos discutir, porque cuando uno discute pierde tiempo, dinero y a la persona, es lo mismo sea que ganes la discusión o la pierdas.

Lo mejor siempre será hablar de los hechos y estos son los hechos con respecto a Herbalife:

- 18 años en el mercado
- actividades en 50 países alrededor del mundo
- 50 ministerios de la sanidad han aprobado los productos
- 20 millones de consumidores
- 1,500 millones de dólares en el 97 y llegar a 5,000 millones
- Los productos son hechos en Estados Unidos
- 100% calidad
- 100% garantizados

LEY DE ETIQUETAS

Esta ley se aplica en todos los países del mundo a los productos de consumo humano, es una ley muy estricta y tiene tres partes:

1. Dice que un fabricante no puede poner en su producto algún ingrediente que no este escrito en la etiqueta.
2. Dice que ningún fabricante puede anotar en la etiqueta algún ingrediente y no incluirlo en el producto.
3. Si el producto tiene efectos colaterales o puede causar algún daño al consumidor el fabricante debe anotarlos en la etiqueta.

En los productos de Nutrición Celular no hay ninguna nota que diga que el producto tiene efectos colaterales, que pueda causar algún daño o que alguien no lo pueda tomar.

Eso significa que todos lo pueden tomar.

En la etiqueta hay una nota de precaución para la gente que toma el producto para perder peso. Dice; cuando se pretenda seguir un programa de control de peso

especialmente niños, mujeres embarazadas, diabéticos o hipertensos consulte a su médico.

Atención, no dice que esa gente no lo pueda tomar, dice que si pretenden bajar de peso, entonces le avisen a su médico.

¿Qué pasa si tomo alcohol? La nutrición Celular es alimento no es medicina, así que no reacciona con nada, no importa lo que esté tomando, ni la cantidad de alcohol que se tome.

Si me enfermo mientras estoy tomando los productos de Nutrición Celular debo dejar de tomarlos? No, si te enfermas, una alimentación completa te ayudara a aliviarte más rápido.

Si empiezo a tomar medicinas, debo dejar de tomar los productos? No, los productos de Nutrición Celular no reaccionan con ningún medicamento.

La nutrición celular logra que La gente se vea mejor, se sienta mejor y viva más, pero más saludable. **Es la prolongación de la vida en condiciones de BUENA SALUD.** Los científicos dicen que el hombre debería de vivir más de 120 años y envejecer sí, pero sin enfermarse. Sin embargo, sólo vivimos 75 años en promedio y es raro que alguien por arriba de los cincuenta años todavía esté sano.

PROGRAMA NUTRICIONAL PARA CONTROL DE PESO

FORMULA 1: Las proteínas forman la estructura de los tejidos del organismo. Son utilizados por el cuerpo principalmente para el crecimiento y reparación de los tejidos.

EL BATIDO: Polvo proteínico para preparar bebidas en forma de batidos. Especialmente formulado para proporcionar una salud óptima. Fabricado con una mezcla de proteínas naturales libre de carne, trigo, levaduras, lactoalbúmina y suero, proporciona los 22 aminoácidos necesarios para una buena nutrición, incluyendo los 9 aminoácidos esenciales que no produce el propio cuerpo y que por lo tanto deben ser suministrados en la dieta diaria. En este polvo, la proteína está equilibrada según las proporciones adecuadas de aminoácidos que el cuerpo requiere. Supera el valor standard de referencia P.E.R (Protein Efficiency Ratio, o Tasa de Eficiencia de Proteínas, 2,5 ó mayor) establecida por el Gobierno de los Estados Unidos, por lo que contribuye con más proteína utilizable por unidad de medida que otros productos similares.

HERBALIFE FÓRMULA 1: Fue elaborado para beneficiarse del hecho de que, cuando los requerimientos de proteínas del organismo se satisfacen y se reduce el consumo de grasas y carbohidratos, el cuerpo utilizará los tejidos grasos almacenados para producir energía en lugar de utilizar sus valiosos tejidos proteicos.

Adicionalmente, contiene carbohidratos para una rápida obtención de energía, 20 vitaminas y minerales incluyendo oligoelementos y las vitaminas antioxidantes A, C, Y E y menos de 1 gramo de grasa por ración. Es bajo en calorías, bajo en contenido de grasas, bajo en sodio y una fuente de fibra dietética, en concordancia con las recomendaciones de una dieta ideal para mantenerse en perfectas condiciones de salud. Entre las hierbas que contiene están:

Diente de león: Contiene vitaminas y minerales en abundancia. Rica en vitaminas A, B, C y E, al igual que en Potasio, Calcio y Sodio. También contiene Hierro, Fósforo, Níquel, Cobalto, Estaño, Cobre y Zinc. Es un tónico estomacal, combate el estreñimiento, el reumatismo y la arteriosclerosis. Purifica la sangre, y la piel.

Perejil: Estimula el jugo gástrico en forma suave. Tiene alto contenido de Hierro y Vitaminas A, B, C, y G4. Posee propiedades tónicas, estomacales, antinerviosas, antineurálgicas y vermífugas. Provee nutrición necesaria para los sistemas circulatorio, digestivo, nervioso y respiratorio. Ayuda en los procesos naturales del sistema urinario y es a la vez una fuente de potasio.

Lechosa: Contiene vitaminas A, B3, C y G4. De ella se extrae la papaína, enzima auxiliar del proceso digestivo. Actúa contra la dispepsia (digestión laboriosa e imperfecta del carácter crónico) y activa la digestión.

Fibra de Plántago (Payllium), de Avena, de Maíz y celulosa en polvo: Algunos de los beneficios de las fibras

digeribles como las no digeribles, es que ayudan a eliminar del cuerpo las grasas no utilizables y los subproductos del metabolismo, además de proveer el volumen digestivo necesario. El Psyllium, específicamente, es una fibra no digerible y gran limpiadora; es protectora, suavizante y de alto valor nutritivo para los sistemas respiratorio y digestivo

FUNCIONES:

- Aporta un EXTRA de proteínas, que evita el decaimiento; ideal para el sostén muscular de los deportistas, evitando estrías en la piel. Como complemento nutricional además es adecuado para niños en edad de crecimiento, personas convalecientes o con problemas para mantener una dieta sólida y para ayudar a contrarrestar la pérdida de masa muscular en ancianos.
- Aporta los 22 AMINOÁCIDOS que el cuerpo necesita.
- Reparador de TEJIDOS.
- Produce HEMOGLOBINA.
- Forma ANTICUERPOS.
- QUEMA LAS GRASAS, reduciendo además el exceso de calorías ingeridas.
- Incorpora FIBRAS DIETÉTICAS.
- Reduce los niveles de COLESTEROL por la LECITINA que contiene.
- Contiene todos los MINERALES y VITAMINAS necesarios.

INFORMACIÓN NUTRICIONAL:

Medida de una ración: 25 gr. (aproximadamente dos cucharadas soperas).

Análisis Tipo:

Energía (KJ).....	335,0
Proteínas.....	8,0 gr.
Carbohidratos	10,0 gr.
Grasa	1,0 gr.
Fibra dietética.....	2,5 gr.
Sodio.....	70,0 mg.
Potasio	200,0 mg.

Nutrición:

Vitamina A.....	1,250 UI
Tiamina	0,375 mg.
Riboflavina	0,425 mg.
Niacina	5,0 equiv.
Vitamina B12.....	1,5 mg.
Vitamina C	15 mg.
Vitamina D	100 UI
Calcio	100 mg.
Hierro	4,5 mg.
Magnesio	40 mg.

Contiene además: Vitamina B6, Vitamina E, Fósforo, Magnesio, Cobre, Biotina y Acido Pantoténico.

INGREDIENTES:

Fructuosa, proteína aislada de soya, caseinato de calcio, caseína, fibra de germen de maíz, celulosa en polvo, sabores naturales y artificiales, goma guar, cloruro de potasio, aceite de canola, lecitina, fibra de avena, fosfato dicálcico, carragenato, DL metionina, pectina cítrica, cáscara de semilla de plántago, miel en polvo, óxido de magnesio, ácido ascórbico, DL- Alfa acetato tocoferol, fumarato ferroso, raíz de diente de león, perejil, lechosa, niacimida, óxido de zinc, gluconato cúprico, palmitato, Vitamina A, pantotenato de calcio, papaina, bromelina, hidrocioruro de piridoxona, mononitrato de tiamina, riboflavina, Vitamina D3, biotina y cianocobalamina.

COMO TOMARLO: Se tomará en forma de BATIDO disolviendo dos (2) cucharadas soperas rasas por batido en líquido frío SIN AZÚCAR, preferiblemente, agua, jugos de frutas naturales, leche descremada o yoghurt descremado.

Para perder peso: Dos veces al día. Preferiblemente, desayuno y cena (recuerde el batido sustituye comida). Una comida libre al día.

Para aumentar de peso: Tres veces al día o más. Tres comidas libres. Dos meriendas.

Mantenimiento: Una vez al día (preferiblemente la cena), dos comidas libres al día.

Recomendación: Agite la lata del batido antes de prepararlo. Coma lentamente, deje descansar los cubiertos luego de cortar los alimentos, mastique por lo menos 20 veces cada trozo de alimento, no consuma sal en exceso. Use platos y envases pequeños.

FORMULA 2: Para obtener diariamente una nutrición balanceada, necesitamos vitaminas, minerales y otros factores nutricionales que son muy importante para la buena salud.

TABLETAS DE FIBRA Y HIERBAS: Combinación de fibra de avena con vinagre de sidra y una mezcla de hierbas especialmente seleccionadas para complementar el Programa de Control de Peso. Contiene el cromo, que es un mineral que en el cuerpo ejerce funciones importantísimas para que la molécula de insulina trabaje en el metabolismo del azúcar. Ayuda a transportar las proteínas al lugar donde se las necesita. La misión que se persigue con esta fórmula es la desintoxicación del organismo y mejorar el sistema de absorción, a nivel de las microvellosidades intestinales, con el objeto de aumentar la eficiencia en la absorción de los nutrientes.

FUNCIONES:

- LIMPIEZA de los intestinos.
- DESENTOXICACIÓN del organismo.
- Un mejoramiento general de la PIEL.
- Eliminación de NICOTINA en los fumadores (útil para dejar de fumar).
- Prevenir los altos niveles de COLESTEROL.
- Evitar las ALERGIAS.

- Disminución en la retención de LIQUIDOS y TOXINAS.
- Disminución de los riesgos de HIPERTENSIÓN.
- Aporta YODO y algunos MINERALES que faltan en la Fórmula 1.
- Ayuda a la HORMONA DEL CRECIMIENTO.

INGREDIENTES: Fibra de Avena, vinagre de sidra, pétalo de naranja en polvo, eucaliptus, hibiscus (cayena), flores de manzanilla, menta, semillas de hinojo, perejil y lechosa.

COMO TOMARLO:

Para perder peso: Una tableta tres veces al día 15 minutos antes de las comidas, con dos vasos de agua. (A las personas con problemas en la piel se les puede aumentar la dosis).

Para aumentar de peso o mantenimiento: Una tableta 3 veces al día con la comida o después de la comida.

N.R.G TÉ DE GUARANA: Mezcla de extracto de semillas de guaraná con té de naranja Pekoe, para preparación de infusiones instantáneas en agua fría o caliente. Guaraná es el nombre común de una planta trepadora cuyo nombre científico es *Paulinia cupana*, que crece en las selvas suramericanas y conocida en Venezuela con el nombre de "cupana". Su mayor abundancia ocurre en Brasil y Uruguay, donde ha sido utilizada desde hace cientos de años por los indios amazónicos a guaraníes, quienes lo denominan "El Elixir de la Vida".

Las semillas de guaraná contienen aproximadamente un 4% de un alcaloide la guaranina, que es una forma natural de cafeína que no afecta al sistema nervioso, sino al nivel de adrenalina que lo regula, proporcionando un mayor nivel de energía y reduciendo la sensación de fatiga. Además activa una lipoproteína de alta densidad, que se forma en el hígado y el flujo sanguíneo es más fluido, por lo tanto la sangre circula por las microarterias del cerebro, mejorando el estado de alerta mental y retrasando el envejecimiento prematuro y las tendencias depresivas.

Es especialmente adecuada para el desgaste intelectual, trabajo excesivo, stress, actividades deportivas y para normalizar niños hiperactivos.

FUNCIONES DEL GUARANÁ:

- Produce un bienestar general, refresca el organismo y compensa la pérdida de ENERGÍA Y VITALIDAD.
- Es altamente indicado en las infecciones MICROBIANAS que atacan el sistema gastrointestinal.
- Es eficiente en problemas DIARREÍCOS, y hace desaparecer LOS GASES.
- Preventivo contra el ENVEJECIMIENTO del organismo y excelente tónico geriátrico, combatiendo con eficacia la arteriosclerosis.
- Por su acción anticoagulante, es buen preventivo de DOLENCIAS TROMBOTICAS, incluyendo el INFARTO DEL MIOCARDIO
- Su acción vivificante es un gran ESTIMULANTE

MENTAL y MUSCULAR, facilitando la circulación de la sangre.

- LIGERO AFRODISÍACO, aporte suplementario de energía.
- Mejora la CONCENTRACIÓN y la MEMORIA.
- Reduce la sensación de FATIGA.
- Ayuda a estabilizar el SISTEMA ADRENAL.
- Ayuda a reducir ALERGIAS (polen) y ASMA.
- Tonifica la TIROIDES.
- Ayuda a eliminar dolores de cabeza y MIGRAÑAS.

Es una alternativa sana y sin contraindicaciones a las anfetaminas. Su uso diario, lejos de ser un hábito es un precepto de higiene alimenticia. Puede ser usado durante largo tiempo sin inconvenientes ni adicción y sin provocar irritaciones, con su uso diario el organismo se renueva y revigora.

INGREDIENTES: Maltodextriñas, extracto de semilla tostada de guaraná, extracto de té Pekoe naranja, extracto de cáscara de limón, ácido cítrico.

COMO TOMARLO:

Mezclar ½ cucharadita de té con 180 ml de agua aliente o fría.

Dosis normal: una infusión en la mañana y otra a media tarde.

Como regulador energético, se puede tomar las veces al día que considere necesarias. No tomar por la noche, puede quitar el sueño.

Para problemas de tiroides y de circulación, doblar la dosis .

THERMOJETICS: BEBIDA INSTANTÁNEA DE HIERBAS

Para estar en control de nuestra dieta diaria y aptitud física general. Herbalife creó la Bebida Instantánea a Base de Hierbas Thermojetics, para que fuera un elemento, de su programa balanceado de calorías y ejercicio. Recuerde que la llave para controlar su peso es mantener el balance de la energía de su cuerpo a favor

de la reducción de grasa. La reducción del consumo de calorías, el aumento del gasto de energía o una combinación de ambos métodos es una manera efectiva de lograr esta reducción de grasa. La Bebida Instantánea a Base de Hierbas Thermojetics contiene una mezcla selecta de varias hierbas y tés. Esta exquisita combinación de ingredientes le da a la Bebida Instantánea su efectividad, manteniendo el balance térmico interno, ayuda reducir el exceso de grasa en el cuerpo convirtiéndola en energía (es un gimnasio dentro del cuerpo), además controla el apetito y la ansiedad.

COMO TOMARLO:

Mezcle la Bebida Instantánea a Base de Hierbas Thermojetics con agua fría o caliente, o jugo natural (sin azúcar) y goce de una bebida refrescante.

Tomar: ½ cucharadita o una cucharadita a media mañana, con la comida libre y a media tarde o más veces al día.

PARA MEJORES RESULTADOS DEL PROGRAMA NUTRICIÓN CELULAR HERBALIFE

- Ingerir por lo menos de 8 a 14 vasos con agua al día. Fundamentalmente para el proceso de DESENTOXICACIÓN.
- Comer lo más sano y balanceado posible. Si fuera necesario comer algo entre comidas. Tome el té. Y si todavía es necesario, un batido adicional o frutas o vegetales.
- En la comida permitida, debe tener en cuenta que es una comida completamente normal, coma lo que le guste, lo que debe tener presente es la cantidad, no más de una porción.
- Si tiene algún tratamiento médico no lo suspenda, hágalo, conjuntamente con el programa, la recuperación será más rápida.
- Si tiene quebrantos de salud, no suspenda el programa, éste le ayudará a una más rápida recuperación.

COMO USAR EL PROGRAMA SEGÚN LO QUE SE DESEE

BAJAR DE PESO

TABLETAS	3 Veces al día
BATIDOS	2 Veces al día
COMIDAS	1 vez al día

¿Quiénes siguen este plan ?

1. Los que tienen sobrepeso.
2. Los enfermos por consecuencia del exceso de peso.
3. Los enfermos consecuencia de su mala nutrición.

El batido:

Se prepara con dos cucharadas soperas al ras (25 g) de Fórmula 1, más cuatro cucharadas soperas al ras de leche descremada en polvo 0% de grasa (Non-Fat), en un vaso de agua.

Cuchara sobera es la cuchara con la que se come la sopa. Esta cuchara al ras toma 6 gr. de polvo por 4 igual a 24 g.

El batido te llena el estómago y te mantiene sin hambre durante 4 a 6 horas. Cada batido preparada con leche descremada y jugo proporciona 222 calorías y 1.2 g de grasa. Con leche entera 240 calorías y 9.4 gramos de grasa. El programa en conjunto esta diseñado para proporcionar de 400 calorías por día con 2 gramos de grasa.

El programa reemplaza dos alimentos al día. El batido junto con las tabletas tienen todo lo que debe contener un alimento completo, no es necesario comer más, con el batido y las tabletas es más que suficiente. Puede servir como desayuno, comida o cena.

La comida: Sólo hay que comer una vez al día un alimento regular, en esta comida puedes comer lo que gustes, sin rebasar de 40 gramos de grasa por día si eres hombre o 30 gramos por día si eres mujer (consulta la tabla de contenido de grasa de los alimentos).

Después de haber empezado el programa notarás que tu estómago se llena con menos cantidad de comida.

El programa se toma así:

Desayuno: Una malteada o batido. Fibra 2 tabletas. NRG, una cucharadita en agua caliente o fría. THERMOJETICS una cucharadita en agua fría ó caliente, se puede tomar junto con el NRG.

Comida o Almuerzo: Esta comida debe ser de una cantidad normal, entre menos mejor. Solamente se toman las TABLETAS: Fibra 2 tabletas. NRG, un vaso de té. Thermojetics un vaso. Los te(s) de NRG y Thermojetics se pueden tomar juntos.

Cena o Merienda: Una malteada o batido. Fibra 2 tabletas.

Agua: Es muy importante que tomes 2.5 litros de agua por día (10 Vasos). Si dejas de tomar refrescos o jugos, no te olvides de tomar agua. Porque los productos son secos y absorben agua, la fibra también absorbe agua y la falta de agua te puede ocasionar estreñimiento, dolor de cabeza, mareos y otros malestares más.

La cantidad de peso que se pierde es de 4 a 12 kilos por mes dependiendo de tu metabolismo y actividades diarias, siempre es recomendable hacer media hora de ejercicios diariamente para que la salud del organismo sea completa.

La filosofía de Herbalife es proporcionar más nutrientes con menos grasa y calorías, ya que ésta es la mejor forma de controlar el peso. Para obtener mejores resultados se recomienda tomar este programa mínimo durante 60 días.

Si te da mucha hambre

1. Agrega Thermojetics verde, beige y amarillo al programa.
2. Toma un batido extra con sus tabletas a la hora en que te de más hambre.
3. Pon cuatro cucharadas de polvo a tus batidos, mientras te ajustas al programa.
4. Come una o dos frutas.

Si comes alimentos con mucha grasa

Agrega Lipo-Bond, que atrapa el 50% de la grasa, toma 2 tabletas 3 veces al día, media hora antes de cada alimento.

Si tienes celulitis o quieres perder centímetros más rápido agrega Thermojetics tres veces al día.

No hagas cambios drásticos en tu alimentación

Si estás acostumbrado a: fumar, tomar alcohol (cervezas, vino, licor), tomar café, comer muchas calorías, tomar refrescos, tomar medicinas como pastillas para dormir, aspirinas, etc. Cosas a las que estés habituado desde hace muchos años no dejes de tomarlos drásticamente. Porque tu organismo esta adaptado a esos estímulos y si desaparecen todo se puede alterar y esto es suficiente para que el organismo empiece a protestar.

Solo por dejar estas cosas te puedes cambiar el carácter puedes tener dolor de cabeza, te puede bajar la presión arterial, puedes sentirse sin energía, puedes tener mareos, náuseas, vómitos, etc.

Si tienes intenciones de dejar de fumar o tomar alcohol, lo que tienes que hacer es hacerlo poquito a poquito, sin hacer cambios drásticos.

Si no tomas leche no empieces a tomarla. Si usualmente no tomas LECHE o tomas muy poquita, no te prepares el batido con leche. Porque las gentes que no digieren bien la leche, siente mucho malestar como, dolor de cabeza, de estómago, gases, diarreas, etc. Es mejor que te prepares el batido con jugo, fruta o simplemente agua.

Si me enfermo mientras tomo el producto, lo suspendo? NO, mientras estés tomando nutrición celular y tienes alguna enfermedad, la que sea, leve o grave, sigue tomándote los productos porque así te vas a recuperar mucho más rápido

Si tomas medicinas, no dejes de tomarlas. Por ningún motivo debes dejar de tomarlas, aún cuando los productos te hagan sentir bien o mejoren tu enfermedad. El único que puede disminuirte las dosis o quitarte las medicinas es tu médico. Seguramente que cuando empiece a mejorar te va a disminuir las dosis, tanto que algunas medicinas ya no las tomaras. En todo caso sería bueno avisarle a tu médico que estas tratando de bajar de peso.

Si tu médico no esta de acuerdo en que tomes el producto. No te preocupes, normalmente los médicos no estudian alimentación ni nutrición, por lo tanto lo que no se estudia no se sabe, al no saber de nutrientes es normal que se piense que este es un producto más en el mercado y no se reconozca el valor que el producto tiene. Si le preguntas a tu doctor que contiene un manzana te contestará que no sabe y si e preguntas cuantos gramos de proteína debes comer por día también contestará que no sabe, si le preguntas cuantos gramos de grasa contestará lo mismo y si no lo crees hazlo. Si tu doctor lo supiera inmediatamente se daría cuenta que el producto contiene todas esas cantidades en forma exacta. La diferencia realmente radica en los resultados así que lo mejor que puedes hacer es tomar el producto con el fin de "probarlo" y seguramente tu y tu médico quedarán sorprendidos y quizá hasta el empiece a tomar el producto también.

No hagas trampas. Hacer trampas significa comer doble ración en tu comida regular al día, tomar bocadillo entre comidas, tomar muchos refresco y otras bebidas con calorías, comer dos o tres veces al día, no seguir el programa de dos batidos y una comida, tomarte el batido y además comer otras cosas como bocadillos, prepararte el batido con leche entera, preparar el batido con mucha fruta o yoghurt. Porque todo eso retrasa tu pérdida de peso.

No escuches críticas ni opiniones negativas. Muchos de tus conocidos, familiares y amigos trataran de desanimarte con críticas y opiniones negativas. De ti depende no dejarte de influenciar por ellos para cambiar tu decisión, tu salud y tu peso son responsabilidad tuya, demuestra que si puedes y no tengas miedo de fallar porque con este programa todos bajan de peso, solo sigue las instrucciones al pie de la letra. Los ignorantes y los fracasados siempre saben poco o nada pero critican mucho. Tu éxito depende de tu seriedad y persistencia.

Demuestra que eres serio. Seguir este programa realmente es muy fácil, tomarte las Batidos dos veces al día en vez de las comidas y las tabletas tres, no representan ninguna dificultad. Pero en realidad hacerlo todos los días durante un período de tiempo suficiente, a pesar de todo, requiere seriedad. La gente que no es seria no se apega a ningún plan, por fácil que esté sea.

Con Nutrición Celular no pierdes músculo

La Nutrición Celular tiene la cantidad optima de proteínas, el 30 %, para que al perder peso No pierdas músculo, sólo grasa, de forma que con este programa notarás que primero pierdes tallas de la cintura y después peso. En las personas que siempre han seguido dietas, sin poner atención a la proteínas, o sea las dietas comunes de DEJAR DE COMER para perder peso ya han perdido mucho músculos, este programa puede ayudar a la recuperación del músculo y este proceso puede durar de 10 a 20 días, tiempo en el que no se pierde nada de peso, este tipo de persona debe seguir tomando el programa en la forma indicada días tras día, porque en el segundo mes perderán todo el peso y tallas necesarias.

Para tener resultados más duraderos, se recomienda tomar este programa durante 60 a 90 días.

REGLA DE LOS 9 DIAS

Cuando queremos acelerar el proceso de perder grasa es muy simple, la clave está en disminuir aún más la grasa y eso se logra con la Regla de los 9 días.

Consiste en alternar; un día en el que en vez del almuerzo tomas un batido doble, con la cantidad de tabletas al doble también. El siguiente día tomas el programa normal; dos Batidos, las tabletas y una comida.

El primer día: tomas las Tabletas tres veces al día, 2 Batidos regulares y un batido doble en vez del almuerzo, ese día no tomas ninguna comida regular.

El segundo día: tomas las Tabletas tres veces al día, dos Batidos y haces una comida regular.

Estos días se alternan durante 9 días, se descansan tres días y se reinician otra vez hasta perder todo el peso que quieras.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes
Desayuno	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido
Comida	Tabletas y batido doble	Tabletas comida regular	Tabletas y batido doble	Tabletas comida regular	Tabletas y batido doble	Tabletas comida regular	Tabletas y batido doble	Tabletas comida regular
Cena	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido	Tabletas y batido

Después de bajar todo el peso que quieres perder qué haces. Lo más aconsejable después de bajar de peso, es seguir el programa para mantener peso, durante 60 a 90 días para que tu metabolismo se ajuste ese nivel y mantengas ese peso durante 12 a 18 meses, con un mínimo control de tus calorías y grasas.

Después de dejar de tomar los productos, ¿voy a volver a subir? El programa de Nutrición Celular te ayuda a bajar de peso porque corrige tu alimentación. Lo que no te va a suceder es que te de el doble de apetito, como sucede cuando se toman medicinas que quitan el apetito y la persona come al doble y aumenta el triple de peso. Si mantienes una alimentación correcta, puedes quedarte sin volver a subir de peso toda la vida. Ahora, la mejor forma de alimentarte correctamente es con el programa de Nutrición Celular, aunque solo lo tomes para mantener peso.

¿Voy a tener que tomar la Nutrición Celular, toda la vida? Depende la razón por la que tomes el programa. Si lo tomas solo para bajar de peso, tienes que tomarlo hasta bajar lo que necesites y lo continúas como mantenimiento dos meses más. Y puede ser que lo tengas que repetir cada año a año y medio.

Si lo tomas para alimentarte correctamente, seguro que vas a querer alimentarte bien toda la vida. Entonces para tener una alimentación correcta siempre, hay que tomar los productos siempre.

INSTRUCCIONES ESPECIALES

Embarazadas: No se recomienda que las embarazadas intenten bajar de peso, lo aconsejable es que baje de peso una vez que termine el embarazo, pero si la obesidad es un problema para el parto o para la cesárea, entonces sí: bajo supervisión de su médico. La embarazada toma la misma dosis. Como programa alimenticio todas las embarazadas deberían tomar el programa de Nutrición celular de Herbalife, porque la embarazada es una de las personas que necesitan más nutrición. Si estos productos no se aconsejaron a las embarazadas, lo diría en la etiqueta.

Niños obesos: Es aconsejable controlar el peso de los niños a partir de los 4 años de edad. Pero todos los niños pueden tomar el programa de nutrición celular con fines de buena alimentación. Si estos productos causaran problemas a los niños, estaría escrito en la etiqueta.

Diabéticos: Los diabéticos que necesitan bajar de peso, toman el programa como cualquier persona normal y les

funciona normal. La mayor parte de los diabéticos adultos necesitan bajar de peso y tomar menos calorías. Este es el programa ideal para los diabéticos, ya que llena los requisitos de las dietas que los médicos recomiendan a este tipo de pacientes.

1. El polvo no contiene glucosa, contiene un azúcar llamado "Fructosa" que no necesita de "Insulina" para entrar a las células y metabolizarse. Además endulza más que el azúcar de caña. Como endulza más se toma menos. Aunque el polvo tiene 10 g de carbohidratos, estos son de fructosa, no contiene almidones ni ningún otro tipo de azúcar que se desdoble en glucosa. La fructosa finalmente también es un carbohidrato.
2. El programa proporciona mucho calcio que ayuda a la liberación de Insulina en el páncreas. La falta de calcio agrava la diabetes.
3. El programa tiene cromo que es un oligoelemento que interviene y favorece el metabolismo de la glucosa. La falta de cromo crea intolerancia a la glucosa y agrava la diabetes.
4. Las calorías que proporciona el programa de un día, que incluye dos batidos, las tabletas y un almuerzo normal llega a 1350 calorías. A un diabético normalmente se le recomienda tomar 1,500 calorías por día.

Cualquier buen médico, estaría feliz de que su paciente tome menos calorías y se alimente bien. El programa de Nutrición Celular, es lo que necesita un diabético. La diabetes mejora increíblemente y las dosis de los medicamentos para bajar el azúcar y la insulina disminuyen grandemente. Si estos alimentos hiciera mal a los diabéticos lo diría en la etiqueta.

Problemas de tiroides: Las personas con Hipotiroidismo o falta de hormonas de la tiroides con sobre peso, toman el programa como cualquier otra persona.

Para que les funcione bien, únicamente deben tomarse bien sus medicamentos para la tiroides, para que tengan un metabolismo normal. Las personas con problemas de tiroides bajan de peso lentamente, pero el programa les funciona muy bien. Estas personas deben tomar el programa de 90 a 120 días.

Enfermos del corazón: La nutrición celular es el programa de alimentación ideal para los enfermos del corazón, porque contiene la cantidad mínima de sal y

potasio, también contiene solo 1 gr. de grasa saturada. Básicamente es un alimento completo en nutrientes, hiposódico, hipopotásico y sin grasa. Fácilmente se puede ajustar a la cantidad de grasa que los cardiólogos (22 gr/día) recomiendan a sus pacientes. Este es el tipo de alimentación ideal que recomiendan los Cardiólogos a este tipo de pacientes. Los enfermos del corazón toman el programa para bajar de peso igual que cualquier otra persona normal. Si estos productos causaran problemas a los enfermos del corazón, estaría escrito en la etiqueta.

Otras enfermedades: Cualquier persona enferma con sobre peso, puede tomar el programa de Nutrición Celular para bajar de peso. No hay ninguna enfermedad que contra indique el programa, no importa la enfermedad de que trate ni la cantidad de medicamentos que se tomen. Pueden ser enfermedades del cerebro, del hígado, de los riñones, de los pulmones, de la sangre, los huesos, las articulaciones, etc. Si la persona tiene una enfermedad muy avanzada, es aconsejable que le avise a su médico que tiene intenciones de bajar de peso. Cuando una persona baja de peso siempre mejora su

enfermedad y cuando una persona corrige su alimentación siempre mejora su enfermedad. Si estos productos causaran problemas a los enfermos, estaría escrito en la etiqueta.

Medicamentos peligrosos: Las personas que toman medicinas peligrosas, pueden tomar el programa para bajar de peso, sin riesgos. Porque la Nutrición Celular es un alimento que no provoca ninguna reacción con las medicinas, no importa lo peligrosas que sean. Si estos productos causaran problemas a los que toman medicamentos peligrosos, estaría escrito en la etiqueta.

Alcohol, vino y cervezas: No hay ningún riesgo para las personas que toman bebidas alcohólicas, porque la Nutrición Celular no da ninguna reacción con el alcohol ni con otras drogas. La Nutrición es como cualquier comida que se puede acompañar de licor. El único problema con el alcohol es su alto contenido de calorías que dificulta la pérdida de peso. Si estos productos causaran problemas a los que lo toman, estaría escrito en la etiqueta.

MANTENER PESO

TABLETAS	3 Veces al día
MALTEADAS	1 Vez al día
COMIDAS	2 veces al día

¿Quiénes siguen este plan ?

1. Los que han llegado a su peso para mantenerse así
2. Los que no tienen problemas de peso que quieren alimentarse bien, reparar las vellosidades intestinales y prevenir enfermedades
3. Es el programa que siguen los deportistas en general
4. Los que quieran prevenir enfermedades por mala nutrición
5. Alguien que va a ser operado

Recuerda que mantenerse en peso sólo significa que tus calorías y la grasa están bajo control, no que tu alimentación este totalmente completa.

El batido: Se prepara con dos cucharadas soperas al ras, y cuatro cucharadas soperas al ras de leche descremada en polvo 0.0% de grasa (Non-Fat), en un vaso de agua. Se puede usar leche parcialmente descremada 1% ó 2 % grasa.

Cuchara sopera es la cuchara con la que se come la sopa. Esta cuchara al ras toma 6 gramos de polvo.

El batido te llena el estómago y te mantiene sin hambre durante 4 a 6 horas. Cada batido preparada con leche descremada y jugo proporciona 222 calorías y 1.2 g de grasa. Con leche entera 240 calorías y 9.4 gramos de grasa.

La comida: Se come dos veces al día. En estas comidas puedes comer lo que gustes, sin rebasar de 30 gramos

de grasa por comida para los hombres y 25 gramos de grasa para las mujeres. (consulta la tabla de contenido de grasa de los alimentos).

Mantén tu programa fácil, simple y divertido, tú decides a que hora tomas tu Batido.

El programa reemplaza un alimento al día, El batido junto con las Tabletas tienen todo lo que contiene un alimento completo. Puede servir como desayuno, comida o cena.

El programa se toma así:

Desayuno: Un Batido, Fibra 2 tabletas. NRG una cucharadita en agua fría o caliente.

Comida: Se toma una comida normal (30 g de grasa). Fibra 2 tabletas. NRG, una cucharadita en agua caliente o fría. No se toma Batido.

Cena o Merienda: Se toma una merienda normal (30 g de grasa). Fibra dos tabletas.

Agua: Es muy importante que tomes 2.5 litros de agua diariamente (10 vasos).

Si comes alimentos con mucha grasa

Agrega Lipo-Bond, que atrapa el 50% de la grasa, toma 2 tabletas tres veces al día media hora antes de cada alimento.

Si tienes celulitis o quieres perder centímetros más rápido agrega Thermojetics tres veces al día.

Si NO tomas leche, no empieces a tomarla. Si usualmente no tomas LECHE o tomas muy poquita, no te prepares el batido con leche porque en las gentes que no digieren bien la leche, sienten muchos malestares como: dolor de cabeza, de estómago, gases, diarrea etc., es mejor que te prepares el batido con jugo de fruta o simplemente agua.

SUBIR DE PESO

TABLETAS	3 Veces al día
MALTEADAS	3 Veces al día
COMIDAS	3 Veces al día

¿Quiénes siguen este plan ?

1. Las personas que tienen bajo peso o delgadez
2. Personas con bajo peso y que además estén enfermos por mala alimentación
3. Deportistas que necesitan aumentar masa muscular
4. Pacientes en recuperación de una enfermedad u operación
5. Pacientes con cáncer en fase avanzada
6. Personas con anorexia o falta de apetito
7. Personas desnutridas en cualquier grado

El batido. Se prepara con dos cucharadas soperas al ras, y cuatro cucharadas soperas al ras de leche entera en polvo, en un vaso de jugo de Naranja. Si no se toma leche en polvo se debe preparar en un vaso de 8 oz (240 ml) de leche entera regular.

Cuchara soperas es la cuchara con la que se come la sopa. Esta cuchara al ras toma 6 gramos de polvo.

Cada batido con leche entera proporciona 240 calorías y 9.4 gramos de grasa.

El batido te llena el estómago y reduce el apetito, por lo tanto hay que tomarla después de comer.

No la prepares solo con agua. En este programa necesitamos que la persona coma más grasa, calorías y más proteínas, de forma que El batido se debe preparar con leche y jugo, y agrégale mucha fruta.

Mantén tu programa fácil, simple y divertido, tu decides con que prepares tus batidos. El programa te proporciona doble alimento, es decir te hace "comer doble". El batido junto con las Tabletas tiene todo lo que debe contener un alimento completo.

La comida. Se puede comer sin restricciones.

Subir de peso es mucho más difícil que bajar, lo esperado es subir de 1 kg (2lb) a 2 kg (4 lb) por mes.

Para obtener los resultados más duraderos hay que seguir el programa de 60 a 90 días.

Hay que hacer notar, que la persona no ENGORDA, sube de peso porque aumenta su masa muscular no grasa.

Cómo se toma el programa:

Desayuno: En abundante cantidad, se puede comer lo que se quiera en la mayor cantidad posible. La malteada se puede preparar con leche y frutas y se toma después de comer. Las tabletas se toman antes o después del desayuno, no importa. Se toma Fibra 2 tabletas. NRG, una cucharadita en agua fría o caliente.

Comida o Almuerzo: Igual que el desayuno, se come abundantemente, después de comer se toma la malteada. Y se toma la fibra 2 tabletas. NRG, un vaso.

Cena o Merienda: Se come abundante, se toma la malteada después de cenar y se toman las tabletas de fibra 2.

Agua: Es muy importante que tomes 2.5 litros de agua diariamente (10 vasos).

Para subir de peso, no se debe tomar Thermojetics

Si no subes de peso. Es que no estás tomando suficientes calorías. La solución es aumentar la cantidad de polvo en el batido al doble o al triple y comer más cosas que contengan muchas calorías ya que el metabolismo de este tipo de personas es muy acelerado además del stress que usualmente sufren.

Si no tomas leche, no empieces a tomarla. Si usualmente no tomas LECHE o tomas muy poquita, no te prepares El batido con leche. Porque en las gentes que no digieren bien la leche, sienten muchos malestares como; dolor de cabeza, de estómago, gases, diarrea, etc. Es mejor que te prepares El batido con jugo de frutas.

No hagas trampas. Hacer trampas significa NO comer tres veces al día y/o no tomarte tus Batidos tres veces al día.

Para subir más rápido de peso. Prepara el batido con más polvo de 6 a 8 cucharas soperas.

DOSIS PARA NIÑOS

0 - 4 años: El batido se prepara con una cucharada sopera al ras en leche o 2 cucharadas del polvo en jugo. Se toma un batido al día. No se toman las tabletas. Niños desnutridos, de bajo peso o muy enfermizos se les pueden dar 3 batidos al día.

Nota: A estos niños no se les debe poner a bajar de peso todavía, en cambio sí se les puede aumentar de peso si es necesario. Durante los dos primeros años de vida el aporte de proteínas al niño es crítico, ya que durante este tiempo, el cerebro todavía sigue desarrollándose.

4 a 8 años: 1/2 de la dosis del adulto. A partir de los 4 años ya se puede empezar a ayudar a controlar el peso del niño.

8 años en adelante: La misma dosis del adulto.

CASOS O ESTADOS ESPECIALES.

Las personas que presenten alergias a múltiples cosas en muy raras ocasiones también pueden presentar alergia a algunos componentes de la Nutrición Celular, lo que hay que hacer es una prueba previa: hay que tomar un poco de polvo y ponerlo bajo la lengua y esperar de 10 a 15 minutos, si esa parte se pone roja significa que la persona puede presentar alergia a la fórmula 1, si no hay cambio de color, seguramente no habrá problemas.

Hay que hacer lo mismo con las tabletas, hay que triturar una, es decir, hacerla polvo y ponerla bajo la lengua y ver si hay reacción. En los casos en los que se presenta reacción pero la persona quiere o necesita tomar los productos, lo que hay que hacer es darle pequeñas cantidades del programa durante 7 a 10 días y después ir aumentando paulatinamente las cantidades hasta tomar las dosis correspondientes de acuerdo a si es niño o adulto.

En muchos casos una nutrición completa soluciona los problemas de alergias, con nutrición celular muchas personas se han liberado completamente de problemas alérgicos, incluso de asma bronquial y rinitis alérgica.

COMO CONSEGUIR MUCHOS CLIENTES.

Después de aprender a tomar los productos y experimentar resultados, el distribuidor de Herbalife tiene que aprender a compartir estos productos con más gente que los necesite y los quiera. Esta es la forma de obtener ingresos rápidos en este negocio y ésta es una de las disciplinas más importantes que el distribuidor tiene que aprender y dominar a la perfección, antes de reclutar a algún distribuidor.

Hay tres puntos básicos para tener éxito en este negocio:

- **Usar los productos**
- **Ponerte el botón**
- **Hablar con la gente**

1.- USAR LOS PRODUCTOS

La clave en este negocio es Ejemplo personal y los Resultados.

El ejemplo.

Es imposible poner el ejemplo sin tomar los productos. La mejor forma de poner el ejemplo es tomar los productos frente a nuestros conocidos, de manera que ellos vean con sus propios ojos, que tu tomas los productos. Eso es ponerles el ejemplo! Y tu EJEMPLO vende mas que las palabras.

Los resultados.

La única forma de obtener resultados con estos productos es tomándolos. El obtener resultados proporciona convencimiento y emoción. Los resultados son la parte más importante de este negocio porque estos productos se venden debido a sus resultados. Puede ser que la gente crea en tus palabras, pero si ven los resultados, no hay lugar a dudas, es decir, un resultado vale más que mil palabras.

Los resultados son la fuente más grande de credibilidad, motivación y emoción, es imposible obtener resultados y no emocionarte. Los resultados hacen que la gente te pregunte cómo los obtuviste y con qué los obtuviste. Los resultados te hacen hablar con una gran seguridad, firmeza, autoridad y emoción, una emoción que se presenta de manera automática.

"Resultados no es algo que se obtiene una sola vez, es algo que se mantiene siempre". Entonces, usa los productos todos los días, los resultados son los que te impulsan a dar el siguiente paso.

La única manera de aprender a tomar bien los productos es usándolos, y es necesario que los distribuidores aprendan bien para que enseñen a otros a usarlos. Necesitamos que Tu aprendas a tener resultados para que enseñes a otros a tenerlos. Es por eso que esta compañía busca distribuidores que estén dispuestos a cuidar a otras personas, por lo mismo, estos productos no se deben vender en tiendas porque los dueños de las mismas tienen tantos productos que vender, que no les queda tiempo para concentrar su atención en los

consumidores de Herbalife y cuidar que obtengan los resultados que buscan.

Para poder vender estos Productos tienes que creer en ellos!

Cuanto tiempo durarías haciendo algo en lo que no crees? No mucho tiempo verdad? Entonces creer en los productos, es un requisito indispensable, si no crees en ellos difícilmente vas a venderlos y menos seguir los demás pasos de este negocio y la única forma de que creas en ellos es obteniendo resultados notables, porque los resultados son los únicos que te harán creer y la única forma de obtenerlos es tomando estos maravillosos productos. Una vez que obtienes resultados, tu credibilidad se hace automática, tu emoción se presenta inmediatamente y al mismo tiempo te sientes movido a transmitir este mensaje a toda la gente que te rodea.

2.- PONERTE EL BOTÓN

Para algunos, no es fácil ponerse el botón, el único distribuidor dispuesto a ponerse el botón es el que experimentó resultados. El botón es el rótulo de tu negocio. El botón es tu uniforme de trabajo. El botón avisa si estas de servicio o no.

Llevar puesto el botón significa que estás seriamente interesado en tu salud y en la salud de otras personas, y que estás seriamente interesado en cambiar tu situación económica. Sin resultados con los productos cuesta trabajo ponerse el botón.

Este botón fue diseñado para llamar la atención y hacer que la gente te pregunte. Sirve como una excusa para hablar con la gente acerca de los productos, entonces es importante llevarlo puesto siempre, vayas donde vayas y estés con quien estés, de forma que la gente vea que eres serio en tu negocio. Debes sentirte orgulloso de tu negocio, no cualquiera tiene un negocio y no cualquiera trabaja independientemente, así que no te avergüences de tener lo que otros quisieran tener, tampoco te avergüences de hablar de negocios con tus amistades y de ganar dinero con ellos porque en este mundo tienes derecho a recibir dinero a cambio de productos o servicios, y este producto que representas es un producto de la más alta calidad, así que viste el botón siempre: eres distribuidor de Herbalife las 24 horas del día.

Muchos piensan que si se ponen el botón la gente va a pensar mal de ellos. No, un botón no va a cambiar la impresión que la gente ya tiene de ti, con botón o sin botón la gente seguirá pensando exactamente lo mismo de ti.

El botón es "el vendedor silencioso" y te consigue muchos clientes. Usa siempre el botón, recuerda que la gente es muy curiosa. Muchos dicen "¿Qué gran diferencia puede hacer un simple botón en mi negocio?" Bien, pues puede significar una gran diferencia, recuerda que un grado más de calor y el agua empieza a hervir, un solo grado. Las cosas más insignificantes siempre hacen la gran diferencia, y la gente de éxito siempre cuida los pequeños detalles.

3.- HABLAR CON LA GENTE

Realmente el trabajo del distribuidor de Herbalife consiste en hablar con la gente en todo momento oportuno, con el fin de conseguir clientes. El distribuidor exitoso empieza hablando de cualquier cosa y siempre termina hablando de Herbalife, esté con quien esté. Y habla con una emoción sin igual y en cada palabra que pronuncia y en cada ademán que hace transmite un entusiasmo tan grande que es imposible no contagiar a la otra persona. Estos productos logran que el distribuidor hable con un entusiasmo tan asombroso que todo el mundo lo nota y se sorprende.

- Hablas con muchas ganas mucho.
- Hablas con pocas ganas poco.
- No hablas con nadie no ganas nada.

La magia de Herbalife es que lo puede hacer cualquier persona, a cualquier hora, en cualquier lugar.

Para tener éxito en este negocio, lo único que necesitas es gente y entre más gente consigas mejor. Lo bueno es que en el mundo lo que más sobra hoy es gente. Y este es UN NEGOCIO DE GENTE! de mucha gente.

LO EXTRA.

4.- Los folletos o lecciones.

Es de vital importancia para tu negocio que estés bien preparado y entrenado, para eso es necesario que estudies los folletos hasta aprendértelos. Lee los folletos 3 veces para entenderlos y 3 veces más para aprenderlos. Lee un folleto todos los días por lo menos media hora antes de dormir. Y la clave es; NO cierras los ojos si no has leído tu folleto.

Da trabajo hacerlo? sí, yo se que da trabajo, es mucho más fácil ponerte a ver la TV que leer tu folleto yo se lo difícil que es eso, pero de leer el folleto depende tu crecimiento y tu progreso. Es mucho más fácil ir a bailar o a divertirse con algún amigo que quedarte leyendo tu folleto, tu decides que haces crecer y progresas o te diviertes y fracasas.

5.- Los entrenamientos y eventos.

El que sabe más puede hacer más. Asiste a todos los entrenamientos que puedas porque entre más aprendas mejor, en cada entrenamiento solo captas el 5 % de la información, entonces necesitas tomar 20 veces el mismo entrenamiento para captar el 100%. Por lo tanto no te pierdas ni un solo entrenamiento. Asiste tu y haz que asista tu gente.

6.- Los Libros.

Hay una serie de libros básicos que debes leer para aprender los principios básicos del éxito y la riqueza. Los libros básicos son: El hombre más rico de Babilonia, de George Clayson, Piense y hágase rico de Napoleón Hill, Nos veremos en la Cumbre de Zig Zigar. Tienes que

leerlos todos los días por lo menos una hora diaria antes de dormirte. La clave es no cierras los ojos, no importa que tan cansado estés, si no has leído el libro.

7.- Los Cassettes.

Los cassettes son muy importantes porque te motivan, te enseñan, te ayudan a comprender mejor el negocio y lo más importante te ayudan a mantener una actitud buena, una actitud correcta durante el mismo día en que los escuchas. El éxito en este negocio depende de tu actitud. Lo primero que tienes que hacer al abrir los ojos, antes de hacer cualquier otra cosa es poner el cassette y escucharlo mientras te lavas los dientes, mientras te bañas, mientras desayunas, mientras manejas tu carro, etc. Esto es prioritario, es decir no desayunes si no has escuchado primero tu cassette. Antes de trabajar escucha el cassette.

8.- Las reuniones.

No te alejes de las reuniones de oportunidad, porque son una gran fuente de motivación. La reunión es la oportunidad de reunirte con otras personas que van en tu misma dirección y siempre es muy bueno reunirse con las gentes que están haciendo lo mismo que tú, que tienen los mismos objetivos que tu.

9.- Cumple tus disciplinas diarias.

Estos 8 puntos son las pequeñas disciplinas que te llevarán al éxito en este negocio, solo tienes que cumplir con ellas todos los días, sin descuidar una sola, ni un solo día. Si las cumples te acercas al éxito, si dejas de cumplirlas te diriges al fracaso. La decisión es tuya.

10.- No escuches críticas ni opiniones negativas.

Mucha de la gente que te rodea, seres queridos y amigos tratarán de desanimarte con críticas, opiniones negativas y burlas, de ti depende no dejarte influenciar por lo que te digan para abandonar tu negocio. Tu futuro, tu éxito y tu fortuna son responsabilidad exclusivamente tuya, si te va mal ellos no te van a dar dinero cuando te falte, ni te van a dar de comer toda la vida. Es normal que te critiquen porque ellos están ciegos, ellos no ven esta oportunidad, no la entienden, ni la comprenden, tu sí. Ellos no saben lo que tu sabes. No se puede creer en lo que no se entiende, o en lo que no se conoce. Los ignorantes y los fracasados saben poco pero critican mucho.

11.- Demuestra que eres serio.

Llegar hasta lograr la meta, el final del camino requiere seriedad. La falta de seriedad hace que muchos empiecen pero pocos terminan. Mantener un esfuerzo sostenido y continuo por un largo período de tiempo requiere de seriedad. Las cosas fáciles de hacer también son fáciles de no hacer. Si la gente que te rodea ve que

eres serio va a creer en ti, si no te ven serio se van a reír de ti.

12.- Toma 100 % responsabilidad de tu negocio

No dependas de los demás, ni esperes que los demás hagan lo tu tienes que hacer. Toma el control de las cosas.

13.- Ten fe en tu negocio

Fe significa "creer" y tener la seguridad de que con tu negocio vas a lograr tus metas económicas, este negocio da eso y más. La fe te hará mantenerte en acción cuando la fe se pierde la acción también se pierde.

14.- Ten paciencia Con tus clientes y distribuidores

Cuando se inicia un negocio se debe tener la idea de hacerlo por lo menos 5 años para obtener buenos resultados y 10 años para obtener resultados permanentes.

15.- Ten buena Actitud

Cuando tengas mala actitud no se la muestres a nadie, porque puedes contagiarlo, no importa que suceda siempre pon buena cara. Los días que tienes buena actitud ganas dinero los días que no, pierdes.

16.- Se Persistente

Nada sustituye a la persistencia en el camino del éxito, persistencia significa intentarlo una y otra vez hasta lograrlo, la persistencia nace del reto y el deseo.

1. BUSCA A ALGUIEN CON QUIEN HABLAR.

Obviamente para hablar con alguien primero hay que buscarlo y entre quienes lo busco? o donde lo busco? Para mi solo hay dos tipos de gentes en el mundo unos son la gente que yo conozco y otros son los que no conozco. Así se divide el mundo, es decir si veo a alguien en caminando en la calle una de dos, lo conozco o no lo conozco. No hay mas. Entonces hay solo dos grupos:

- Conocidos
- Desconocidos

CONOCIDOS.

Para empezar a hablar con la gente siempre es más fácil comenzar con los conocidos, es más fácil que te crean, que te vean tomando los productos y noten tus resultados. Aquí hay algo que hay que entender muy bien, tus conocidos realmente son como cualquier otra persona, habrá algunos que estarán en desacuerdo contigo y habrá otros que no, pero eso es normal. Así que lo que tienes que hacer es contarles a todos de los productos y tus resultados, es decir, tu historia con Herbalife para averiguar quienes quieren los productos y quienes no. También hay que tener en cuenta que a veces tus conocidos, o incluso tus seres queridos son personas muy negativas que tratarán de desanimarte, ¡No lo permitas!

DESCONOCIDOS.

Es necesario que también hables con la gente a la que no conoces, debido a que la cantidad de gente a la que no conoces es mucho mayor que la que si conoces. Por lo tanto la mayor parte de tus clientes serán de este grupo y muchas veces, es más fácil venderle a los desconocidos que tus conocidos. La clave es que busques a personas a las que puedas ayudar con estos excelentes productos entre la gente que no conoces.

Hablando con tus conocidos obtendrás práctica suficiente para hablar con la gente que no conoces, además tus conocidos son un medio para llegar a los desconocidos. La idea es que pierdas el miedo a hablar y eso sólo se logra intentándolo una y otra vez, si no eres capaz de controlar tu miedo, difícilmente vas a controlar una organización.

LAS HERRAMIENTAS PARA BUSCAR A LA PERSONA:

1. La Lista De Personas
2. El Botón
3. Los Productos
4. Los Volantes
5. Los Anuncios
6. El catalogo
7. Los Folletos
8. El Album de fotos de Antes y Después
9. El vídeo
10. Calcomanías
11. Audio - cassettes

A. LISTA.

Todo comienza con la lista. La forma mas fácil de organizar al a gente con la que tienes que hablar es enlistándolas. No inicies sin tu lista.

COMO SE HACE UNA LISTA ?

Un cuaderno.

Primero, necesitas tener donde escribir los nombres y para eso lo mas recomendable es un Cuaderno grande, con hojas no desprendibles y mucho espacio. Para que puedas anotar todos los datos de los enlistados.

Anota todos los datos:

1.- LOS NOMBRES.

Tienes que incluir en tu lista a :

A.- LOS CONOCIDOS.

a).- Los Viejos conocidos.

La mejor forma de hablar con tus conocidos es hacer una lista de todos ellos para que no omitas a ninguno. Es indispensable que anotes en tu cuaderno a todos tus conocidos. Hay dos tipos de conocidos:

- Conocidos con los que te mantienes en Contacto y
- Conocidos con los que NO te mantienes en contacto.

A quien conozco? Con esta pregunta, debes empezar a hacer tu Lista.

Primero. Anota todos los NOMBRES que recuerdes. Empieza con los conocidos que mantienes contacto y después sigues con los que ya no frecuentas. Si de momento no te acuerdas de sus apellidos, no importa, anotas lo que te acuerdas. Si solo te acuerdas de sus SOBRENOMBRES, pues entonces, eso anota, ya después te acordaras de lo demás. De repente te vendrá a la memoria algún viejo amigo de esos que ya no frecuentas, anótalo inmediatamente en tu lista porque si no, lo volverás a olvidar.

A quien conozco en mi vecindario, en esta ciudad, en otras ciudades, en este país y en otros países. Recuerda que este negocio es internacional. A quien conozco, en mi escuela, en mi trabajo, en mi religión, en el club, en mi partido político, entre mis vecinos, entre mis familiares cercanos y lejanos, es increíble pero hay familiares a los que no conocemos, yo tengo tíos y primos a los que no conozco. En esta lista incluye a todos tus compañeros y amigos, a tus compañeros de deporte, a tus jefes, a tus profesores, etc.

RELACIONES COMERCIALES.

Frecuentemente nos olvidamos de la gente con la que tenemos relación comercial. Es decir, gente a la que le Vendemos o compramos productos o servicios. Como tu doctor, el dentista, el peluquero, el banquero, el contador,

el maestro de tus hijos, el cartero, el sastre, el carnicero, el plomero, el mesero, el sacerdote, el que te vende víveres, el restaurantero, el que te vende el periódico, la leche, el pan, las tortillas, la ropa, los zapatos, etc.

En tu negocio: tus proveedores, tus clientes, tus empleados, etc.

La lista es interminable, nos ponemos en contacto todos los días con una gran cantidad de gente con la que tenemos una relación puramente comercial y quizá no los consideramos nuestros amigos o compañeros, pero eso no significa que no los conozcamos.

b).- Nuevos conocidos.

Tu trabajo en este negocio, de aquí en adelante será mantenerte siempre, buscando a gente con quien hablar. Todos los días "nos presentan" nuevos amigos o amigas, que en realidad son nuestros nuevos conocidos, por lo tanto, ya pueden pasar a formar parte de nuestra lista.

Seguro que conforme pasen los días, vas a ir agregando más y más nombres, la idea es que incluyas en ella a todos los que conoces y has conocido, porque es seguro que todos necesitan de estos productos y de tu AYUDA!

B.- LOS CONOCIDOS DE TUS CONOCIDOS.

Una forma de ponerte en contacto con más gente es hablar con los conocidos de tus conocidos. Es decir, usa a tus conocidos como PUERTA DE ENTRADA para llegar a más gente, a la gente que "ellos" conocen pero tu no.

A quien conoces que tenga problemas de peso o de salud? Haciendo esta pregunta a tus conocidos, con tu cuaderno y pluma debes iniciar esta lista. Es importante que pidas los nombres, todos los datos y pregunta que problema tiene. Entonces, anotas el nombre y el problema de la persona.

PIDE AYUDA A TUS CONOCIDOS!

Independientemente, que mi AMIGO Juan me compre lo productos o no, yo siempre pido AYUDA y digo: Mira Juan, estoy tratando de llevar estos productos al mayor número de gentes que los puedan necesitar, tu eres mi amigo y necesito tu AYUDA, así que, conoces algunas personas que los puedan necesitar? La respuesta siempre es SI, podrías darme los nombres y teléfonos por favor? porque les voy a hablar a todos ellos. Simplemente, ayúdame, Juan. Y usualmente saco de 5 a 10 nombres. Y la lista se hace interminable y el trabajo también. Y finalmente, también invito a Juan a una reunión.

La pregunta es, Uds., creen que mi amigo me quiera ayudar? y me de los nombres de sus conocidos. Obviamente que si y así es como consigo más gente todavía y entre todos ellos por lo menos consigo uno o dos clientes.

Con este método es IMPOSIBLE no conseguir gente con quien hablar. Es tan fácil hacer esto que todo mundo lo

puede hacer, yo no concibo que alguien me diga que no encuentra gente que pueda necesitar estos productos. Si tu no conoces a alguien que necesite o quiera comprar estos productos, busca a alguien que conozca a esa persona.

El secreto del éxito es; Si tu no sabes, busca a alguien que sepa. Si tu no puedes, busca a alguien que pueda. No necesitas se un superhombre para tener éxito en la vida, no tienes que poderlo todo ni saberlo todo, tampoco tiene que gustarte hacer todo!

C.- GENTE CON LA QUE NO PUDISTE HABLAR PERSONALMENTE.

Son bastantes las ocasiones, en las que por una causa u otra no podemos explicar de los productos a alguien, entonces decimos, después te llamo por teléfono para explicarte con mas calma. Si esa persona es una que todavía no esta en nuestra lista, debemos agregarla a la lista de la gente interesada pero que no tuvimos tiempo u oportunidad de hablar.

No anotes en "papelitos"

Un error que frecuentemente cometemos es anotar su nombre y su teléfono en algún "papelito" que después fácilmente perdemos y con ello la oportunidad de volver a hablar con esa persona. Otro error es anotarla en el sitio equivocado, es decir la anotamos en nuestro cuaderno, directorio o agenda, pero en un sitio donde no lo podemos encontrar porque lo olvidamos o porque esta en un sitio que no vemos con frecuencia. Eso es falta de orden y el desorden siempre lleva la fracaso.

Si puedes hacer tu lista por duplicado mejor, porque siempre existe el riesgo de que pierdas el portafolios, te lo roben o simplemente puede ser que pierdas el cuaderno y con el la lista de todos tus posibles clientes.

Tu centro de influencia.

Todas estas personas forman parte de tu Centro de Influencia. Tu centro de influencia es la gente que te conoce bien, que confía y cree en ti. Debido a eso, es más fácil que te escuche a ti, que a un vendedor, o a los anuncios de radio, televisión y revistas. Es por eso este sistema de ventas directas de persona a persona es tan eficaz.

No conozco a nadie!

Cuando alguien nos pregunta, a quien conocemos, usualmente pensamos en nuestros familiares y amigos solamente y la mayor parte de las veces nuestros familiares están en otra ciudad y tenemos muy pocos amigos, entonces solo se nos vienen a la mente 3 o 4 personas y creemos que ellos son todos a los que conocemos, pero no es cierto, conocemos a muchos más! La mentira más grande que alguien puede decir es NO CONOZCO A NADIE, eso es sencillamente imposible. Si compras cosas, es imposible que no conozcas gente.

ANÓTALOS A TODOS.

No empieces diciendo, creo que a mi tío Juan no le interesa la nutrición, entonces mejor no lo anoto. O mi amigo José no tiene ningún problema de peso o de salud, entonces no tiene casa anotararlo. O a mi contador no le gustan las hierbas. O a mi novia no le gusta tomar tabletas. O Pedro no tiene dinero para comprar esto, etc.

Por que de esa forma no vas a anotar a nadie en tu lista. Tu obligación es anotarlos a todos, independientemente si les interesa o no, o si los necesitan o no. Por que si a ellos no les interesa, seguro que conocen a alguien que si. Si ellos no los necesitan, seguro que conocen a alguien que si. Tu trabajo es ANOTARLOS A TODOS, sin discriminar a nadie.

SIGUE LAS INSTRUCCIONES!

La mayor parte de los distribuidores fracasados en Herbalife, son aquellos que no saben seguir las instrucciones al pie de la letra y cuando leen este párrafo dicen, si debo hacer una lista, pero NUNCA la hacen, dicen yo no necesito hacerla porque yo me acuerdo de todos mis conocidos, y eso es una gran mentira. Es imposible, que te acuerdes de todo lo que sabes o que tengas presente todo lo que sabes en este momento, así mismo es imposible que te acuerdes de toda la gente que conoces y has conocido sobre todo la gente a la que frecuentas muy poco o no frecuentas nunca, porque aunque no los frecuentes siguen siendo tus conocidos.

Entonces, tienes que destinar un tiempo especial para hacer tu lista y recordar a todos aquellos a los que conoces. Tienes que hacer tu lista tan grande como sea posible. Pero no empieces a hacer este negocio sin ella, porque andarás como un barco a la deriva, sin rumbo y sin dirección. Es en serio, si no tienes intenciones de hacer tu lista no la hagas, pero en caso de ser así, mejor olvídate de este negocio, porque sin ella no vas a llegar a ningún lugar y solo estarás engañándote. Entonces, si no has hecho tu lista NO intentes nada!

LOS DEMAS DATOS:

2.- Número de Teléfono y Fax

Tienes que anotar los números de teléfono de la casa, oficina, trabajo, negocio y de algún lugar donde se puedan dejar recados. Es importante y además ahorra mucho tiempo, el anotar las claves o prefijos telefónicos de las ciudades, donde vive la persona de tu lista. Incluso anota la clave de tu misma ciudad, porque cuando andamos de viaje algunas veces se nos olvida nuestra misma clave telefónica, sea de nuestro de nuestra ciudad o de nuestro país.

3.- Dónde vive?

Es importante saber la dirección de las personas de tu lista. Hay que saber si vive lejos o cerca. Si vive en otra ciudad o en otro país.

Aquí la pregunta es: A quién conozco en? Conozco a alguien en? Así hazlo ciudad por ciudad y país por país.

4.- Ocupación.

Siempre es bueno saber la ocupación o profesión de la persona, por que siempre existe la posibilidad de que, después de hacerse tu cliente, le pidas que se haga tu distribuidor. Y si conoces su ocupación y sobre todo sus ingresos, ya sabrás por donde empezar, cuando tengas que hablar del asunto.

5.- Quién es?

Es importante anotar de quien se trata. Muchas veces tenemos el nombre pero no nos podemos acordar quien es. Entonces hay que anotar si es un familiar, mi hermano, mi novia, un amigo, un compañero de trabajo, del equipo deportivo, del club, del partido, de la escuela, de la religión, mi jefe, mi profesor, etc.

En el caso de los conocidos de mis conocidos debes poner "Amigo de"

Relaciones comerciales: Es un cliente, proveedor, empleado, profesional que me sirve, como mi doctor, contador, dentista, etc. Es un socio, vendedor, negociante, restaurantero, mesero, taxista, tendero, etc.

6.- Qué problema tiene?

Este es el punto mas importante de todos los datos. Es necesario saber si esta persona tiene problemas de peso o esta enfermo de algo. Porque ese será el tema central de nuestra conversación con la persona. Entonces tienes que determinar si esta persona, necesita: Bajar, subir o mantener su peso. Si esta enfermo, que enfermedad tiene. Sobre todo saber si es una enfermedad relacionada con una mala alimentación como: gastritis, migrañas, presión alta, fatiga, Artritis, colesterol alto, colitis, etc.

También debes saber si la persona esta Sana o es deportista y los necesita para mantenerse bien y sobre todo para prevenir que se enfermen. Cuando la persona esta sana, es el mejor momento para empezar a tomar estos magníficos productos es una tontería que esperes a enfermarte para empezar a tomarlos.

Habrá otros de los que no sabrás en que estado se encuentran, pero siempre trata de saber que problemas tienen y en que estado se encuentran. Todos necesitan los productos, pero los que tienen problemas de peso y los enfermos, los necesitan más urgentemente.

7.- Cómo lo vas a contactar?

Una vez que hayas anotado en tu lista la gente de la que te acordaste el primer día, ese mismo día o al siguiente empieza a hablar con ellos. La clave es empezar inmediatamente.

I.- Personalmente.

a) Gente con la que tienes contacto personal diario.

Esta es la gente con la que te ves todos los días, obviamente tu ya sabes quienes son todos ellos. Habla con todos con los que te pones en contacto personal todos los días, sin omitir a ninguno. Solo tienes que decidir la cantidad de gente con la que vas a hablar todos los días, hasta haber hablado con todos.

b) Gente con la que tienes contacto personal ocasional.

Esta es gente con la que te encuentras a intervalos de tiempo, como por ejemplo cada fin de semana en la discoteque, la parroquia, jugando en el parque, cada vez que vas a hacer algún pago, a arreglar tu auto, en alguna reunión escolar o social, cuando vas a comprar algo. Si tienes sus teléfonos es mejor llamarles por teléfono, si no les hablas cuando te las encuentres.

c) Gente que visitarás.

Conocidos

En tu lista, habrá gente a la que usualmente visitas en sus casas u oficinas, por cuestiones comerciales, sociales o familiares. Es decir, gente con la que normalmente te reúnes, pues aprovechas esas reuniones para hablar con ellos. Otros por vivir cerca de tu domicilio, es decir tus vecinos, se te hará fácil visitarlos para hablar con ellos. A otros los visitarás porque no tengan teléfono. Cerciórate de que siempre lleves el vídeo de nutrición celular contigo cuando vayas a visitar a alguien.

De acuerdo a tu tiempo, haz mínimo UNA VISITA DIARIA a cada uno de tus diferentes conocidos, con tal de que hables con toda la familia de una vez. Es decir, muestra el vídeo en una casa diferente todos los días. Primero visita a la gente que te queda más cerca y posteriormente la que vive lejos.

A los que no puedas visitar individual mente, sobre todo si tienes muchos vecinos trata de verlos juntos en una reunión. A los que no vengan a la reunión, visítalos en sus casas o háblales por teléfono.

Desconocidos.

También, a la gente que no conoces debes visitarla en sus casas, sobretodo cuando te pidan ver los productos, después de haber hablado por teléfono con ellos. Pero para ir pide de preferencia que te reúnan al menos 5 personas para hacer una explicación gratis y sin compromiso. Si no es posible ve y explícale a esa persona de forma individual.

d).- Gente que te visita.

Este punto engloba la gente que nos visita no solo en nuestra casa o apartamento sino en el trabajo, en la oficina, gente que se sube a tu automóvil. La idea es que hables con la gente en todas las situaciones posibles sin perder oportunidad cuando están junto a ti.

II.- Telefónicamente.

Explicación

Haces una cita personal

Conocidos.

A quien vas a llamar por TELÉFONO:

A la gente con la que no tienes contacto personal.

Gente que vive en otras ciudades o países.

Gente a la que no pudiste explicarle por falta de tiempo.

Gente que explicaste personalmente pero necesita mas información.

a) Gente con la que no tienes contacto personal.

Claro que siempre es mejor hablar personalmente, pero cuando no se tiene la posibilidad de hacerlo, la siguiente opción es hablar a través del teléfono.

Tienes dos opciones: Le explicas todo por teléfono o haces una cita para explicar todo personalmente.

Vender por teléfono es básicamente igual que vender personalmente. En este negocio es indispensable tener teléfono, varias líneas si es posible. Trata de hacer el mayor número de llamadas en el menor tiempo posible, para eso, antes de hacer la llamada, anota en un papel los puntos de los que vas a hablar y ve al grano, se breve y conciso, Ahorra tiempo.

Habla inmediatamente del problema que tiene esa persona, de los productos, de tus resultados, de los resultados similares de otras gentes.

El requisito al explicar por teléfono es que tienes que poner 5 veces más emoción y entusiasmo a tus palabras. Si la persona no esta, deja recado de que es URGENTE que se comuniquen contigo, de manera que ella te busque. Deja tu número telefónico y di que tienes algo que es verdadera mente IMPORTANTE para esa persona.

Si La Persona No Esta Háblale Al Que Contestel!

Una buena opción es hablarle de los productos a la persona que te conteste, porque esa persona también es candidato a ser tu cliente. Le hablo de los productos cuando me pregunta el motivo de mi llamada y si no me pregunta le digo si puedo dejar un recado si la respuesta es si, digo, dígame que tengo la solución a sus problemas de y al terminar le digo y si UD. esta interesado dígame para llevarle los productos a UD. también.

Vender estos productos por teléfono es tan fácil como personalmente. Porque se dice exactamente lo mismo. Yo usualmente uso el teléfono para interesar a la persona, explicarle los productos y venderle. Si no logro entonces hago una cita con mi conocido, para que venga

a alguna reunión de ventas o que yo le visite en su casa para que vea los productos.

Hay muchos distribuidores, que solo venden por teléfono y tienen bastante éxito. Si el teléfono es la única herramienta que tienes pues esa utiliza y sácale el máximo provecho, sobretodo con las gentes que conoces en otras ciudades.

Tienes que aprender a vender por teléfono, porque hay gente con la que nunca te podrás poner en contacto personal.

Telefónicamente a Desconocidos.

a).- Los conocidos de tus conocidos.

A esta gente, les tienes que llamar por teléfono, por que es gente que obviamente no conoces y que tampoco sabes donde los puedes encontrar personalmente. Al llamarles, tienes que decir quien te dio su nombre, su numero telefónico y el por que.

Tienes dos opciones: Le explicas todo por teléfono o haces una cita para explicar todo personalmente.

b).- Otras opciones.

- Llamadas equivocadas
- Llamadas ocasionales
- Llamadas por otros asuntos
- Gente que se anuncia en los periódicos
- Gente del directorio telefónico

En este grupo están las personas que te llaman por teléfono por diversos motivos, digamos motivos de

trabajo, porque te quieren vender algo, por que te quieren saludar simplemente, para invitarte a alguna fiesta, reunión o a salir a algún sitio, o porque marcaron tu numero equivocadamente. Primero trata el asunto por el que hablaron y segundo pregúntales si tienen algún problema de peso o de enfermedad. Empieza con las frases: Por cierto, Ah me olvidaba preguntarle, Disculpe Ud. me había dicho que tenia un problema de ...? Antes de terminar solo déjeme hacerle una pregunta

III.- Por Fax.

Claro que si la persona tiene Fax, es mejor completar la información por escrito, pero siempre después de haber hablado personalmente o telefónicamente. El Fax ahorra mucho dinero.

IV.- Por Correo.

Este es el medio, para los que no tienen teléfono ni Fax, viven muy lejos y nunca nos los encontramos. Es decir se usa este medio cuando no hay otra alternativa. Por correo se pueden enviar, folletos o revistas que expliquen todo o una carta que explique los productos de forma concisa.

8.- Donde lo vas a contactar?

En la calle, parada del autobús, en el autobús, tren, avión, en el trabajo, en la escuela, en el club, en el bar, la disco, restaurante, iglesia, en el consultorio, en su casa, su oficina, sala de espera, en el supermercado, en el banco, en su negocio, etc.

Los Datos se pueden anotar de forma vertical, es decir con divisiones verticales o en forma de lista, un dato abajo del otro. Esta es la mejor forma de planear y diseñar como les vas a hablar, como los vas a contactar y cuando lo vas a hacer.

1. ENCUENTRAS A LA PERSONA.

Tu le hablas o preguntas / Haces que te hable o pregunte

A. Los que le hablas o preguntas: Personalmente o Telefónicamente

A quienes les vas a hablar? pues a toda la gente con la que entres en contacto. Finalmente no importa como la hayas encontrado, ni quien sea esa persona, es decir no importa es una persona que conoces o no conoces, si esta en tu lista o no, lo importante es que has encontrado a alguien con quien puedes hablar de los productos. Alguien que tiene un problema y tu tienes la solución. La mejor razón por la que puedes abordar a alguien es para ayudarlo a resolver su problema de peso, de salud o de alimentación.

Hablarle a la gente es tomar la iniciativa, es tomar la parte activa, es dar tu el primer paso, sin esperar a que ellos te pregunten por tus resultados, el botón o los productos. Es ver la oportunidad de hablar con alguien y aprovecharla. La clave es: Si hablas con muchos ganas mucho.

Si hablas con pocos ganas poco.
Si no hablas con nadie no ganas nada.

Es una decisión tuya, lo haces o no lo haces. Muchos te van a hablar a ti sea por tus resultados, el botón o los productos, pero muchos no, esos son a los que tu tienes que abordar. Es fácil? no, nada es fácil. Nunca ha sido fácil ganar dinero y menos hacerse rico.

NO TENGAS MIEDO A HABLAR.

Muchos distribuidores al siguiente día de leer esta lección, van a su trabajo o asisten a alguna reunión familiar o se encuentran con viejos amigos y dicen, sé que tengo que hablar con todos los que me encuentre, sí, pero con estos que están aquí todavía no. Y así se pasan todo el tiempo sin hablar con nadie y la causa principal es MIEDO, miedo a hablar, miedo al rechazo, dicen es que todavía no sé que es lo que voy a decir, me voy a esperar a tener resultados mas notables o voy hacer las cosas con calma sin apresurarme tanto, lo cual es un pretexto. No dejes que eso te suceda a ti.

Entre tus conocidos hay gente con la que tienes confianza y gente con la que no, primero habla con los que tienes más confianza. La clave es que hables sin miedo a equivocarte, si te equivocas o cometes algún error ni modo, así empezamos todos. El miedo es algo que se controla, no se elimina. No debe gustarte cometer errores, pero no debes tener miedo de cometerlos. Es imposible aprender sin cometer errores.

Tienes que abordar a la gente que tiene problemas de Peso o de Salud.

a) Los que sabes, que tienen un problema. Hablar con estos es fácil, por que ya sabes de su problema y solo es cuestión de hablarles de ese problema, porque los mas seguro es que lo quieran resolver. La mayor parte de esta gente estará en tu lista.

b) Los que oyes, que comentan un problema. Es típico oír que la gente se queja de sus problemas de peso, sus dolores y sus enfermedades, como; Hay que gastritis, mi presión esta muy alta, mi colesterol esta subiendo, etc. solo tienes que estas muy atento. Cuando alguien conversando contigo haga un comentario de este tipo, es tu oportunidad de hablarle de la solución a ese problema. Otros casos son conversaciones ajenas en los que "oyes" un comentario de este tipo y aunque la persona no esta hablando contigo, tu dices; me permite ayudarlo, tengo la solución a su problema.

c) Los que Ves que tienen un problema. Este grupo comprende a las personas que tienen un problema de peso visible, evidente, muy notorio que no da lugar a dudas, están muy gordos o muy flacos y esa es una excusa suficiente para abordarlos. Otros son los que tienen una enfermedad evidente como Artritis, problema de la piel, cara de dolor, rengo al caminar, etc. Inmediatamente lo abordas y le hablas de los productos.

d) Los que aparentemente no tienen ningún problema. Si tienes la oportunidad de hablar con alguien que aparentemente no tiene ningún problema, tu trabajo es preguntar, si tiene alguno. Lo mejor es preguntar en tercera persona, como, sabes de alguien que tenga gastritis, colitis, migraña, etc. o necesite bajar de peso? La persona te puede decir; Si, yo, por qué?

e) Los que miran y no preguntan. Esto son aquellos que miran: Tus Resultados, el botón y los productos pero NO preguntan. Sea por timidez, miedo, etc. Solo tienes que estar pendiente de las miradas de la gente que te rodea y cuando veas que alguien mira inmediatamente, tu le preguntas si esta interesado en saber mas. No te esperes a que ellos te hablen, si ellos no lo hacen tu háblales sin miedo, lo peor es que te digan que no. Y por un "no" no se va a cabar el mundo. Sin embargo muchos de esos te van a decir que si.

Los que miran el Botón y no preguntan.

Hay mucha gente que aunque te vea el botón no te pregunta porque son tímidos. Otros tienen miedo de que les contestes con una majadería, otros piensan que el botón solo es para hacer bromas a la gente. Otros te ven la cara muy seria que no les da confianza para hablarte, en esos casos cambia la expresión de tu cara, cambia tu actitud. Una actitud negativa ahuyenta a la gente, una cara sonriente invita a la conversación. Cuando alguien mire el botón sonríe y contesta con la mirada, le interesa? Entonces no te esperes a que te pregunten, si ves que alguien mira el botón, eso es suficiente razón para que tu le preguntes; Necesita bajar de peso? Esta interesado en lo que dice este botón? Le interesaría saber lo que el botón representa? Entonces no esperes a que la persona te pregunte, solo espera a que alguien mire el botón.

1.2 Gente que te habla o te pregunta. Esta es la parte fácil del trabajo de hablar con la gente, por que cuando alguien nos habla o nos pregunta solo tenemos que

contestar y ya esta. Cuando alguien nos pregunta es por que esta interesado en esto, entonces crea situaciones propicias para que la gente te pueda preguntar.

a) Personalmente

La gente con la que tienes Contacto Personal, te pregunta por:

1. Los resultados
2. El botón
3. Los productos:
Tabletero, Formula 1 y Jugo.
Fracos llenos o vacíos.

- a) Cuando los traes contigo
- b) Cuando los estas usando o tomando
- c) Cuando estan colocados estratégicamente.

Los muestras y te preguntan

Los notan y te preguntan.

1. Resultados.

Muestra tus Resultados.

Busca la manera en todas las formas posibles de que la gente se de cuenta de tus resultados, por que en muchas ocasiones las gentes que nos rodean no los notan, por estar todo el tiempo junto a nosotros. Entonces la forma mas fácil de hacerlo es buscando deliberadamente la oportunidad de hablar de nuestros resultados. Quizá diciendo; ya te diste cuenta cuantos kilos he bajado o subido? hoy me pese y quede sorprendido peso 8 kg. menos, mira cuantos cm/pulg me he quitado de la cintura o mira mi cinturón, hoy me puse esta ropa que no me había podido poner en los últimos tres años, me compre ropa nueva ayer y soy dos tallas menos, hoy fui con el medico y me dijo que mi colesterol esta normal, miren mis resultados de laboratorio todo se ha normalizado, ya viste esta foto mía estoy irreconocible, etc.

Los que notan tus Resultados.

Esta es la forma mas fácil que existe para vender estos productos. Tienes que apurarte a obtener resultados notables, medibles, de manera que tus conocidos y la gente que te rodea los noten, porque son ellos los que van a darse cuenta primero de tus cambios. Si tienes resultados, es seguro que tus conocidos los van a notar, especialmente aquellos no te ven todos los días, si alguien no te ve en una o dos semanas cuando te vea dirá pero que te ha pasado? porque para ellos será mucho mas notorio, incluso que para ti. Así que cuando ellos lo noten es tu mejor oportunidad de hablar de estos productos porque estas demostrando que realmente funcionan, ya no son palabras estas mostrando hechos.

Tomate una foto.

Seria muy bueno que, te tomes una fotografía al principio y cuando hayas perdido 4 o 5 kg. te tomas otra y así lo haces sucesivamente cada vez que pierdas 5 kg. Si tu eres de los que tienen que subir de peso haz lo mismo, tomate una foto antes y después. Si eres de los que tienen alguna enfermedad hazte un análisis clínico antes y otro después, para mostrar tus resultados a la gente y siempre trae estos resultados contigo porque esos resultados son tu mejor herramienta de trabajo.

2. EL BOTÓN.

Muestra el Botón.

El botón debes llevarlo siempre, a cualquier lugar que vayas, especialmente cuando te reúnas con tus parientes y amigos, con el fin de que al verlo les llame la atención y te pregunten porque traes puesto ese botón? Con eso provocas que la gente te hable a ti, que te pregunte; Cómo?

Lleva puesto el botón cuando vas a tu empleo, a visitar a tus familiares, cuando vas a una fiesta, a practicar deporte de manera que tus conocidos te lo vean puesto. Póntelo en el sitio mas visible posible y no tengas miedo que dañe tus ropas, porque con ese botón puesto podrás comprar mucha ropa mas.

Dales la Oportunidad!

Ponerte el botón es dar a tus conocidos la oportunidad de que se enteren de los magníficos productos que distribuyes, la oportunidad de que puedan mejorar su salud y su peso, la oportunidad de que se vean mejor y se sientan mejor. Quieres darles esa oportunidad? o quieres privarlos de ella? Estoy hablando de la salud de tus familiares, tus padres, tus abuelos, tu esposa, tus hijos, tus hermanos, tus parientes, primos, tíos, etc. La salud de tus amigos que aprecias y de sus familias. Tu deber es darles la oportunidad de que al menos se enteren. Seria feo que se enfermen o se mueran de una enfermedad que se podría prevenir con estos productos solo porque tu no les quisiste hablar. Desconocidos.

Debes vestir el botón en todo sitio donde haya gente. Si las personas que no te conocen te ven el botón, es seguro que te preguntaran. Entonces no escondas el botón haz que todo el mundo te lo vea. A veces la gente que más pregunta es la que no te conoce.

3- LOS PRODUCTOS.

Muestra los productos.

Es decir, cuando traigas tus tabletero o la Formula 1 y llegas a algún lugar como tu trabajo o visitas a alguien pon los productos de manera tal que se vean, no los escondas ponlos siempre en un sitio visible. Y di; ya viste mi nuevo tabletero? ahora estoy tomando el sabor chocolate es realmente delicioso, la compañía sacó un nuevo producto, ya viste el nuevo color de las tabletas? La idea es que no esperes a que alguien te pregunte, haz que alguien mire tus productos e inmediatamente toma eso como pretexto para iniciar la conversación.

Cuando vayas a prepararte tu malteada hazlo frente al mayor numero de gente posible, en las reuniones mas grandes que te encuentres, si necesitas agua, jugo o leche pídelo con voz verdaderamente alta, que todos oigan y se den cuenta lo que estas pidiendo. Es decir no te escondas para tomarte tus productos en secreto. Si todos se van a comer y te invitan y tu dices yo no voy a comer o no quiero comer! eso es algo que siempre le llama la atención a la gente, te preguntan por que no quieres comer? estas enfermo? o no te gusta la comida? tu debes decir; yo no necesito comer! con mis productos Herbalife tengo mas que suficiente. Y seguramente ellos te van a preguntar como es eso? o que es eso? al responder hablas de los productos y de tus resultados.

a) Los que ven que llevas los productos.

Conocidos.

Siempre carga contigo tus tabletas en el tabletero más grande que existe y tu Formula 1, de manera que tus conocidos lo noten y donde llegues ponlos de forma tal que todos los vean. Lléalos contigo siempre no importa donde vayas, especialmente cuando te vas a reunir con tus familiares o amigos en algún restaurante o reunión o fiesta. De manera que te pregunten porque andas cargando esa caja y ese bote?

Desconocidos.

Haz que la gente que no te conoce, se de cuenta que traes tu tabletero y el Formula 1 y muéstralos en todo momento posible. Otra forma de hacerlo es cargar en el portafolio o bolso un paquete de productos y a la hora de buscar dinero para pagar en la caja, sacas los productos y los pones sobre el mostrador, simulando que te estorban para sacar lo que buscas y dices no le molesta si pongo MI PROGRAMA PARA BAJAR DE PESO aquí? de manera tal que la persona vea los productos le llamen la atención y te pregunte o los tome sin querer y los vea. Es decir busca una excusa para sacar lo productos y mostrarlos en forma accidental, en cualquier oportunidad que tengas.

b) Los que te ven tomándote los productos.

Conocidos.

Una de las formas más fáciles de vender estos productos es, tomarlos en publico, frente a tus conocidos. Es decir hacer que ellos te vean tomándote la malteada junto con las tabletas, especialmente muchas tabletas de manera que les llame la atención. Si vas a reunirte con alguien en una comida en su casa o un restaurante es una oportunidad que tienes para tomarte tus productos frente a esa persona y es una oportunidad que no debes desaprovechar. Si vas a asistir a una reunión familiar o de amigos es una de las mejores oportunidades para hacer que te vean tomándote los productos y al prepararlos hazlo de manera que todos se den cuenta que te los estas tomando, es decir al pedir el jugo o el agua pídelo en voz bastante alta y después di miren cuantas tabletas me voy a tomar. Para que ellos se vean forzados a preguntarte que haces?

Lo que haces dice mas que las palabras!

Porque al tomarlos es obvio que crees en los productos, que son buenos, que estas seguro que no te harán mal a ti ni a nadie, que los recomiendas por que los conoces, porque los has experimentado. No los tomarías si no tuvieras confianza en ellos! Tu EJEMPLO transmite todo eso y ahorra muchas pero muchas palabras. Si alguien que te conoce y te ve tomado los productos, es decir te ve con la mano llena de tabletas y ve que te las tomas todas junto con la malteada, seguro que te preguntará que estas tomando y por que tomas eso.

Desconocidos.

Debes tomarte los productos frente a otras gentes de forma deliberada a propósito, que lo noten. Y automáticamente la gente pregunta que estas tomando o porque estas tomando esas tabletas. Y esa es la mejor oportunidad que tienes para explicar que son y que hacen estos productos.

c) Los que ven los Productos en lugares estratégicos.

Conocidos.

Es típico que tus conocidos como familiares y vecinos entren en tu cocina y vean que ahí tienes tus productos o bien abren tu alacena y ahí los ven. Es mejor que los tengas fuera de la alacena donde se puedan ver fácilmente. Entonces ven los productos y te preguntan, quien toma estos productos? o tu también tomas estos productos? y esa es tu mejor oportunidad para hablar de ellos. Si sabes que alguien te va a visitar, pon los productos en la sala de tu casa o donde tu sabes que vas a estar con esa persona. Lo mismo si haces una reunión en tu casa, digamos una fiesta, pon tus productos donde todos puedan verlos. Digamos sobre el televisor o sobre el estéreo. También lo puedes hacer en tu automóvil, si lo vas a llevar con el mecánico, metes los productos en el motor o si alguien se sube ponlos sobre el asiento, de manera que al sentarse los vea y te pregunte.

Nota: No tires los frascos vacíos, úsalos para ponerlos en exhibición en sitios estratégicos de tu casa, oficina y automóvil. Las frascos vacíos de Formula 1 úsalos como floreros.

Desconocidos.

También hay gente desconocida que entra en tu casa, como algún plomero, electricista, el decorador, el que instala el teléfono, el cable visión, etc. Si sabes que alguna persona como estas va a venir pon los productos donde los puedan ver y esperar a que te pregunten. Si es posible pon los frascos por toda la casa y en el lugar donde esas personas deban trabajar.

b) Telefónicamente

- Gente que consigues con Anuncios y Volantes.
- Gente que te llama por recomendación
- Gente que te llama por un Anuncio o Volante.

La gente que consigues por estos medios es GENTE QUE NO CONOCES.

Puedes poner anuncios en los periódicos o repartir volantes llamativos para vender estos productos con el teléfono de tu casa o de tu oficina. Lo cual es igual a tratar de vender por TELÉFONO. Necesitas dos requisitos:

1. Un anuncio bastante llamativo y prometedor.
2. Ser bastante convincente en el teléfono apoyándote en TESTIMONIOS.
3. Pon el nombre de una mujer. Recuerda que vender por teléfono es fácil. El secreto de los anuncios o volantes es que si vas a poner anuncios lo hagas de preferencia todos los días, con los volantes es que repartas mínimo la misma cantidad todos los días, durante 90 días consecutivos. Una red de ventas no se crea con un solo anuncio o con repartir 500 volantes una sola vez. Hay anuncios que funcionan y hay anuncios que no, hay volantes que funcionan y hay volantes que no. En general, funcionan por algún tiempo aun cuando el texto sea muy bueno, la clave es ponerlos mientras funcionan y cambiarlos cuando ya no. Y así nos mantenemos continuamente, usando nuestra creatividad para encontrar los textos que den mejores resultados.

TESTIMONIO SOBRE LOS PRODUCTOS:

Los testimonios deben ser cortos, breves y al grano.

Antes de decir tu testimonio por primera vez escríbelo basado en estos puntos. Que tan bien digas tu testimonio, es que tanto vas a vender. Tu habilidad para decir tu testimonio determina tu habilidad para vender.

VERSION ULTRA-CORTA. 15 segundos. Se usa en situaciones donde no tienes nada de tiempo.

1. Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso, Cuantos Kg /lb? energía, Como estaba tu nivel de energía? y enfermedades, Que sufrías?
2. Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg /lb y cm/pulg en la cintura! Que tal la energía? y tus enfermedades? Que piensas de tus resultados?
3. Como te sientes ahora? Me siento muy bien, nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
4. Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

Ejemplo:

Antes de tomar Nutrición Celular, tenía; 9 kg (18 lb) de sobre peso, me faltaba energía y tenía un problema de alergia.

En tres semanas, perdí 9 kg (18 lb) de peso y 6 cm. (2 pulg) en la cintura, mi energía se incrementó al segundo día, mi alergia ha mejorado bastante. No lo puedo creer! Me siento muy bien. Se los recomiendo, gracias.

Puedes agregar el testimonio de otra persona por ejemplo el de tu papa o un familiar, un amigo o algún cliente en especial, alguien que haya tenido algún resultado increíble e igualmente basas ese testimonio en los mismos puntos.

VERSION CORTA. 30 segundos. Se usa en situaciones donde no tienes tiempo de hablar como en un ascensor, un encuentro casual con alguien que lleva mucha prisa, esperando el siga en un semáforo, etc.

1. Saludo. Como te llamas?
2. Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Cuantos Kg /lb? En que parte del cuerpo? Energía: Como estaba tu nivel de energía? y Enfermedades: Que sufrías? Como era?
3. Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? En forma de lista.
4. Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg /lb y cm/pulg en la cintura! Que tal la energía? y tus enfermedades? Que piensas de tus resultados?
5. Como te sientes ahora? Me siento muy bien, nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
6. Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

Ejemplo:

Buenas noches, me llamo Eduardo Salazar.

Antes de tomar Nutrición Celular, tenía; 9 kg (18 lb) de sobre peso en la barriga, me faltaba energía como a mucha gente y tenía un problema de alergia al polvo de la casa.

Para bajar de peso, decía voy a dejar de cenar y 15 días más tarde ya estaba cenando otra vez y nunca bajaba de

peso. Para tener energía tomaba mucho café. Para la alergia tomaba antihistamínicos que solo la calmaban pero no me la quitaban.

En tres semanas perdí 9 kg (18 lb) de peso y 6 cm. (2 pulg) en la cintura, mi energía se incrementó al segundo día, mi alergia ha mejorado bastante. No lo puedo creer. Me siento muy bien. Se los recomiendo, gracias.

Puedes agregar el testimonio de otra persona por ejemplo el de tu papa o un familiar, un amigo o algún cliente en especial, alguien que haya tenido algún resultado increíble e igualmente basas ese testimonio en los mismos puntos.

VERSION MEDIANA. 1 minuto. Se usa en situaciones en las que no llevas prisa.

1. Saludo. Como te llamas? De donde eres? A que te dedicas? (Solo si tu profesión es en el área de la salud)
2. Cuanto tiempo tienes tomando los productos?
3. Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos Kg /lb? En que parte del cuerpo? Cuantos cm/pulg tenías en la cintura? Que talla eras? Que talla habías sido siempre? Que pensabas? Como te sentías? Que te decían? Energía: Como estaba tu nivel de energía? Como era ese problema? Desde hace cuanto tiempo?. y Enfermedades: Que sufrías? Como era? Desde hace cuanto tiempo?
4. Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?
5. Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg /lb y cm/pulg en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal la energía? y tus enfermedades? Que piensas de tus resultados?
6. Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energía? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?
7. Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
8. Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

VERSION LARGA. 2 minutos. Se usa en situaciones donde tienes todo el tiempo para explicar lo que pasó contigo.

1. Saludo. Como te llamas? De donde eres? A que te dedicas? (Solo si tu profesión es en el área de la salud)
2. Cuanto tiempo tienes tomando los productos? Cuando empezaste a tomar los productos? Porque empezaste a tomar los productos? Que pensaste cuando te los ofrecieron?
3. Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos Kg /lb? En que parte del cuerpo? Cuantos cm/pulg tenías en la cintura? Como te quedaba la ropa? Que te decían? Que talla eras? Que talla habías sido siempre? Que pensabas? Como te sentías? Energía: Como estaba tu nivel de energía? Como era ese problema? Desde hace cuanto tiempo?. y Enfermedades: Que sufrías? Como era? Desde hace

- cuanto tiempo? Como te sentías con esos problemas? Que pensabas de esos problemas? Que pensaba de ti la gente?
4. Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?
 5. Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg /lb y cm/pulg en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal la energía? y tus enfermedades? Como te sentías al principio? Que otras cosas notaste? Que piensas de tus resultados?
 6. Cuantas veces al día tomas los productos?
 7. Sigues comiendo de todo?
 8. Que tal el sabor del batido? Te gusta? Te quita el hambre? Con que lo preparas?
 9. También tomas tabletas? Te gustan? Son fáciles de tragar?
 10. Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energía? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?
 11. Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
 12. Recomendación y Gracias.
- Escribe tu testimonio con tus propios datos.

QUE DECIR PARA VENDER

INDIVIDUALMENTE

HABLAS CON LA PERSONA

a) De que vas a hablarle?

1. De su Problema. Hacerle saber o ver que tiene un problema, explicarle su problema. Aclararle su problema.
2. De la Solución a su problema (el producto) Tienes que hacerle ver que tu tienes la solución a su problema. Porque esa es la mejor solución. Lo fácil que es ponerla en practica.
3. Hacer que desee la Solución o el producto. Diciéndole que se imagine sin el problema. Como sería estar sin ese problema. Imagine los resultados, como se va a ver, sentir, que le van a decir cuando solucione el problema.

El problema:

El sobre peso, la delgadez, la dificultad de mantenerse en peso, la mala alimentación, la enfermedad.

La solución:

- Como va a Bajar de peso
- Como va a Subir de peso
- Como va a Mantener su peso
- Como va a mejorar su alimentación
- Como va a quitarse esa Enfermedad
- Como va a mantenerse sano

b) Le vas a hablar.

Individualmente.

Reunión.

A. INDIVIDUALMENTE.

Individualmente significa "uno a uno" y no importa si es alguien con quien tengo contacto personal, alguien a quien le llamo por teléfono, alguien a quien visito en su domicilio o alguien que me visita. Es decir no importa de que grupo sea o que problema de peso o salud tenga. Si es conocido o no.

Mi primer intento con todos, siempre es tratar de que me compren ahí mismo, yo siempre traigo productos conmigo. Si la persona de momento no tiene dinero, tomo su datos y le dejo los míos para un contacto posterior. Si la persona no cree en mis palabras, lo invito a una reunión de ventas.

Divido la plática en dos partes:

- Despierta el interés
- La Explicación

a) Despierta el Interés:

1. Saludo.
2. Pregunta por su problema. Directa e inmediatamente.
3. Te gustaría bajar o subir de peso FÁCIL Y RÁPIDAMENTE?

4. Si te interesa en 3 MINUTOS te puedo explicar, todo sin compromiso.
5. Quieres que te explique?

1. LOS QUE NECESITAN BAJAR DE PESO.

Los que tu les hablas.

Conocidos

Personal o Telefónicamente.

Hola Eduardo cómo estas? Bien. Oye, tu necesitas bajar de peso, verdad? Si, necesito bajar 4 kg. (8 lbs) Y no has podido bajarlos? Te Gustaría Bajarlos Fácil Y Rápidamente? Bien, si te interesa en 5 MINUTOS te puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERES QUE TE EXPLIQUE?

Desconocidos.

Alguien qué va en el autobús, caminando en la calle o en un restaurante.

Ejemplo; Oiga, disculpe tengo algo que podría interesarle muchísimo! Se trata de bajar de 5 a 12 kg. (10 a 24 lbs) por mes! Con un producto que yo estoy tomando y me ha dado increíbles resultados. Yo he perdido 9 Kg. (18 lbs) en 3 semanas! LE GUSTARÍA BAJAR DE PESO FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si le interesa

Oiga, disculpe Ud. ya sabe lo qué es LA NUTRICIÓN CELULAR? No, por qué? Porque es un producto que ayuda a bajar de 5 a 12 kg. (10 a 24 lbs) por mes! Yo, lo estoy tomando y me ha dado increíbles resultados. Yo he perdido.....

Ejemplo; Oiga le puedo hacer una pregunta? Si, dígame. LE GUSTARÍA BAJAR DE PESO FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si le interesa

Gente que te habla o pregunta por:

Tus Resultados.

Oye, te veo mas delgado como le hiciste? Oye, te veo con mas energía?

El Botón

Como! cómo bajo de peso? Ah, se trata de un producto que yo estoy tomando y me ha dado increíble resultados. Se pueden bajar de 5 a 12 kg. (10 a 24 lbs) por mes! Yo he perdido 9 Kg. (18 lbs) en 3 semanas! LE GUSTARÍA BAJAR DE PESO FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si le interesa en 3 MINUTOS le puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

b) Si la persona que te pregunta no tiene sobrepeso evidente.

Ejemplo; Disculpe, como se pierde peso? Ah, con producto que yo estoy tomando y me ha dado increíble resultados. Pero, UD. NECESITA BAJAR DE PESO? unos cuantos kilos. Yo he perdido 9 Kg. (18 lbs) en 3 semanas. LE GUSTARÍA BAJAR DE PESO FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si le interesa en 5 MINUTOS le

puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

Los Productos.

Te ven tomándolos, en el restaurante, en tu casa.

Ejemplo; Y esos productos qué tomas para qué sirven? Para bajar de peso y a mi me han dado unos resultados increíbles. Yo he perdido 9 Kg. (18 lbs) en 3 semanas y se me quito un problema de alergia. Y todo lo que hago es tomar 2 de esta y 3 de estos. Pero, UD. NECESITA BAJAR DE PESO? unos cuantos kilos. Yo he perdido 9 Kg. (18 lbs) en 3 semanas. LE GUSTARÍA BAJAR DE PESO FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si le interesa en 5 MINUTOS le puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

2. LOS QUE TIENEN ALGUNA ENFERMEDAD.

Los que le hablas.

Conocidos

Personal o Telefónicamente.

Ejemplo; Hola María como estas? Bien. Oye, tu sufres de migraña, verdad? Si. Y como va tu migraña? Muy mal. TE GUSTARÍA QUITARTE ESA MIGRAÑA, FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si te interesa en 5 MINUTOS te puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERES QUE TE EXPLIQUE?

Desconocidos.

Alguien que va en el autobús, caminando en la calle o en un restaurante.

Ejemplo; Oiga, disculpe, oí que Ud. sufre de Gastritis. Si, por qué? Porque estoy tomando un producto increíble, qué en tres semanas me hizo perder 9 Kg. (18 lbs) y lo mas increíble es que me quitó un problema de alergia. Y sé que también ayuda a quitar problemas de gastritis. LE GUSTARÍA QUITARTE ESA GASTRITIS? Bien, si le interesa en 5 MINUTOS le puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

Los que te hablan o preguntan por:

Tus resultados.

Ejemplo; Oye, te veo con mas energía, te ves mas sano, qué estas tomando?

El Botón.

Ejemplo; Disculpe, ese botón qué quiere decir? Ah, se trata de un producto que yo estoy tomando y me ha dado resultados increíbles. Yo he perdido 9 Kg. (18 lbs) en 3 semanas, pero también quita muchas enfermedades. SUFRE DE ALGUNA ENFERMEDAD? Si, estoy enfermo de LE GUSTARÍA QUITARTE ESA FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien si le interesa en 5 MINUTOS le puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

Los Productos.

Te ven tomándolos, en el restaurante, en tu casa.

Ejemplo; Disculpe, porque toma esos productos? Porque me nutren bien, me previenen muchas enfermedades y me dan mucha energía. Y a mi me han dado unos resultados increíbles. Yo he perdido en un mes y se me quito un problema de Sufre de alguna enfermedad? Si, estoy enfermo de LE GUSTARÍA QUITARSE ESA ENFERMEDAD FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien si le interesa en 5 MINUTOS le puedo explicar todo, sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

LA EXPLICACION

La explicación de Eduardo Salazar.

1. Yo los tomo.
2. Mis resultados con el producto.
3. Testimonio de otras personas
4. Album de fotos de antes y después
5. Programa de alimentación mas completo que existe.
6. Que hace.
7. Garantía: Si no te funciona te regreso el dinero.
8. TE GUSTARÍA PROBARLO?
9. Cuándo quieres empezar?
10. Cuanto cuesta? a mi me costo .../ depende de lo que necesites/ cuesta 1 dólar diario (\$7 pesos) (18 pesos DR)

La forma clásica de Mark Hughes.

1. Primero dígame una cosa; Esta Ud. realmente interesado en bajar de peso?
2. Cuantos kilos quiere bajar?
3. Que dietas ha probado antes?
4. Por qué no funcionaron?
5. Bien María déjame contarte que es y que hace mi producto.
6. Ahora te diré lo que me hizo a mí (tu testimonio)
7. Testimonios de otras personas.
8. Fotos de antes y después.
9. María sí quieres bajar de peso lo que tienes que hacer es:
 - a) Comprar este programa
 - b) Tomarlo de esta manera 3,2,1
 - c) En 3 meses te vas a quitar todo ese sobre peso.
 - d) Lo quieres comprar de una vez?
 - e) No? Cuando?

1. Los que necesitan bajar de peso

Bien, yo, estoy tomando un producto increíble, qué en ... días/semanas/meses me hizo perderkg. (. lbs) y lo mas increíble me quito mi problema de

Mi mamá también los esta tomando y ya perdió .. kg. (.lbs), una amiga del trabajo los toma y ya perdió ... kg. (.lbs) Es un producto garantizado, sí no te funciona, en 30 días te regreso tu dinero. Es un Programa de ALIMENTACIÓN COMPLETA, es totalmente natural, a base de hierbas y nutrientes. Y lo que hace es; Alimentarte bien, quema la grasa, quita la celulitis, controla el apetito, da energía y lo más importante es que no hay que hacer dieta, puedes comer todo lo que te gusta. Como ves, TE gustaría probarlo? R: Si funciona como dices, Si. Bien sí te interesa Yo te lo puedo conseguir. Pero cuanto cuesta? A mi me costó..... El precio varía dependiendo o que tu necesites, quieres que te lo pase a dejar a tu casa o a tu trabajo?

2. Los que tienen alguna enfermedad.

Bien, yo, estoy tomando un producto increíble, qué en tres semanas me hizo perder .. kg. / lbs y lo más increíble me quito un problema de ... Y también ayuda a quitar problemas de Mi mamá también los está tomando, ella también sufría de y con estos productos se le quito. Una amiga del trabajo los toma y ya se le quito la Es un producto garantizado, si no le funciona, en 30 días le regresan todo el dinero. Es el PROGRAMA DE ALIMENTACION MAS COMPLETO QUE EXISTE, es totalmente natural, a base de hierbas y lo único que contiene son nutrientes. Y lo que hace es; Alimentarte bien, el cuerpo funciona mejor y se quitan automáticamente las enfermedades. Como ve, LE gustaría probarlo? R: Si funciona como dice, SI. Bien si le interesa Yo se lo puedo traer. Pero cuanto cuesta? Eso depende de lo que Usted necesite, tenemos varios paquetes. Los precios varían de \$..... a Pero por el precio no se preocupe, porque su salud es más importante. Quiere que se lo pase a dejar a su casa o a su trabajo?

Después de la explicación.

Lo más importante es lograr que te escuche y para que te escuche, tienes que llamar su atención, después explicas con tu mejor habilidad y posteriormente, dejas que él decida, SI o NO. Sin poner ninguna presión.

V. PREGUNTAS.

a) Sí pero, qué son? o como son?

Por teléfono: Son varios frascos, uno es un Formula 1 para preparar una malteada y otros vienen en forma de tabletas. Si te interesa te los llevo para que los veas, sin compromiso. Cuando quieras que te los lleve. Te los llevo a tu casa o a tu trabajo?

COMO PRESENTAS LOS PRODUCTOS.

Siempre lleva productos y paquetes contigo.

Lo mejor es siempre llevar 3 paquetes como mínimo en la cajuela (maletero) del automóvil. Si no, llevar por lo menos 1 en el portafolio o en el bolso, porque mucha gente se emociona y lo compra inmediatamente si los ve en ese momento. Todo el tiempo debes andar preparado para vender un paquete, vayas donde vayas, estés donde estés y estés con quien estés.

Para alguien que va a bajar de peso.

Entonces, si llevas los productos conforme los vas sacando, vas diciendo para que sirven. Ejemplo; sacas la Formula 1 (El polvo) y dices esta es comida en forma de batido sin calorías ni grasa. La Formula 2, esta son vitaminas y minerales que complementan tu comida. La Formula 3 son oligo-elementos y factores botánicos que complementan tu comida entre los 3 tienes una alimentación completa. El Thermo-jetics te quema la grasa y te quita el apetito. El guaraná, te da una energía increíble, etc., etc.

Como se toman? No lo vas a creer! solo tomas 2 de esta y 3 de estos y el todo el sobrepeso se te esfumará, como por arte de magia!

Para alguien que se quiere mantener sano.

Sacas la Formula 1 (El polvo) y dices esta es comida en forma de batido sin calorías ni grasa. La Formula 2, esta son vitaminas y minerales que complementan tu comida. La Formula 3 son oligo-elementos y factores botánicos que complementan tu comida entre los 3 tienes una alimentación completa. El guaraná, te da una energía increíble. etc,etc.

Como se toman? No lo vas a creer! solo tomas 1 de esta y 3 de estos y todos tus males se te esfumaran! Como por arte de magia!

Para alguien que va subir de peso.

Sacas la Formula 1 (El polvo) y dices esta es comida en forma de batido sin calorías ni grasa pero con muchas proteínas. La Formula 2, esta son vitaminas y minerales que complementan tu comida. La Formula 3 son oligo-elementos y factores botánicos que complementan tu comida entre los 3 tienes una alimentación completa. El guaraná, te da una energía increíble. etc,etc.

Y como se toman? No lo vas a creer! solo tomas 3 de esta y 3 de estos y vas a subir de peso como por arte de magia!

SITUACIONES DIVERSAS.

a) Si la persona no tiene tiempo en ese momento o tu no tienes tiempo.

Si me interesa, pero ahorita no tengo tiempo! Llevo mucha prisa!

Bien, si le interesa deme su numero telefónico y yo le llamo para explicarle después con más calma. Qué numero tiene? y su nombre es? Lo anotas en tu lista. Bien, Cuando quiere que le llame? y a qué hora? Aquí esta mi tarjeta con mi numero de teléfono, por si quiere llamarme antes, gracias, y que tenga un buen día. En este momento veo que esta muy ocupado, mejor deme su teléfono para explicarle después con más calma! Qué numero tiene? cómo se llama? Lo anotas en tu lista. Y aquí esta mi tarjeta con mi numero.

Aquí esta mi tarjeta, no quiero molestarlo, pero si algún día quiere hablar conmigo, me daría mucho gusto hablarle de los productos. Bien entonces si le llega a interesar me llama!

b) Si la persona dice que no le interesa.

No me interesa gracias. No me diga que no, solo estoy tratando de ayudarlo. Aquí esta mi tarjeta, piénselo bien y si cambia de opinión me avisa. Adiós.

c) Si la persona no cree en lo que digo.

Cuando veo que mi conocido no cree o necesita más información, entonces lo invito a que asista a alguna reunión de venta que usualmente ya tengo programada.

d) Si la persona no compra los productos.

Si Juan, NO compra los productos, le pregunto quien más podría necesitarlos, a quien más le pueden interesar? dame los nombres y teléfonos. Si Juan, no está listo para comprarme, entonces lo invito a una reunión para venta y le pregunto a quien conoce qué pudiera necesitar estos productos y pido los nombres con sus teléfonos.

e) Si la persona ya había comprado los productos.

Si Juan, ya compro los productos a alguien mas, qué hago? 1. Le pregunto qué tal le funcionaron. Si me dice qué bien, le pido referencias. Si me dice qué mal o qué no le funcionaron, le hago un buen seguimiento y le vendo el siguiente paquete.

DISCRIMINACION

Tienes qué hablar con todos, NO discrimines a nadie, muchos distribuidores seleccionan a la gente, dicen: "creo qué este puede comprar estos productos y este no", y sólo hablan con los que creen que van a comprar, y si ellos creen que alguien no va a comprar no le dicen nada, ERROR! eso es un grave error, no hay manera de saber quien comprará y quien no, no somos adivinos, nadie sabe lo que alguien quiere, a menos que se lo preguntes, así que, pregúntale a todos. Nunca sabes quien va a decir sí, muchas veces dice sí el que menos te esperas que lo haga.

Tus creencias muchas veces son erradas y, frecuentemente, nos equivocamos. La gente no compra porque tú creas, la gente compra porque quiere. El que tú crees que quiere los productos a veces no compra y el que tú crees que no quiere a veces sí los compra. Solución: para evitar errores, HABLA CON TODOS, no importa lo que tú creas, la realidad puede ser totalmente diferente, además, Cómo los podrías seleccionar? Por la forma de vestir? Por la forma de hablar? Por la edad? Por el sexo? Por su figura? No, no hay manera de saber porque un flaco puede tener una esposa gorda o un familiar gordo, su mamá o su papá, o alguien sano puede tener un conocido enfermo o simplemente conoce a alguien que necesita de estos productos. Así que no discrimines a nadie. ¡En Herbalife no ganas dinero por creer, GANAS DINERO POR HABLAR CON TODOS!

No creas en alguna persona "en particular" sólo porque te imagines que tiene que comprar los productos, no te desilusiones si no te los compra. Háblale a todo mundo por igual, con la misma intensidad, SIN ESPERAR NADA DE NADIE, es la mejor forma de que nunca te sientas defraudado.

LEY DE PROMEDIOS

Todo esto es cuestión de números, de acuerdo a la experiencia general así es cómo funciona este negocio:

De cada 5 personas con quienes hablo 4 dicen que no y una dice que sí. Este promedio se repite una y otra vez, no importa si tienen o no dinero, si son o no educados, si necesitan o no los productos, es decir, no importa que, son 4 "NO" y un "SI". Mi consejo es: **CONCÉNTRATE** en los "SI" y olvídate de los "NO", es cómo si tuvieras que buscar los "SI" haciendo a un lado los "NO". Si una persona no quiere, habla con la siguiente y así sucesivamente, porque los "SI" están en algún lugar, sólo hay que encontrarlos, y nunca sabes exactamente dónde están, si supiéramos, la cosa sería fácil, pero el que busca siempre encuentra.

GANAS POR HABLAR CON CADA PERSONA, NO POR VENDER!

De hecho, se debe buscar igual a ambos, tanto los "NO", cómo los "SI": si por cada "SI" gano \$50 dólares lo que hago es dividir los \$50 entre el total de los 5 con quienes hablé y lo que resulta es que gano \$10 dólares por cada persona con la que hablo, independientemente de si responde "SI" o "NO", lo único que sé es que tengo que hablar con un número suficiente de personas para que se me paguen mis \$50 dólares. Conociendo este promedio, ustedes deciden si hablan con las 5 personas en un año y consiguen un cliente por año, o hablan con las 5 en un mes y consiguen un cliente por mes, o hablan con las 15 en una semana y consiguen un cliente por semana o hablan con 10 personas diarias y consiguen 2 clientes diarios. La única diferencia es "con cuántos hablas": hablas con muchos, ganas mucho; hablas con pocos, ganas poco; no hablas con nadie, no ganas nada.

Hay distribuidores que nunca hablan con nadie y dicen que este negocio no funciona, o hablan con tres personas y los tres le dicen que no y el distribuidor dice: "Nadie quiere los productos en toda la ciudad", se desanima y abandona el negocio y solo había hablado con tres. Tres no es una prueba suficiente, pero siempre tenemos la tendencia a hacer más grande lo que nos pasa y a creer en opiniones erróneas de las personas que nos rodean. ¡SI NO CONSIGUES CLIENTES ES QUE NO ESTAS HABLANDO CON EL NUMERO SUFICIENTE DE PERSONAS!

CONSIGUE ESE PRIMER CLIENTE.

En este negocio siempre es mejor hablar con el mayor número de GENTE posible sobre todo, cuando se esta en el proceso de conseguir tu primer cliente o tus primeros clientes, porque ellos constituirán la base de toda tu red de ventas. Entonces debes de conseguir tus primeros clientes a cómo de lugar, no importa con cuantas gentes tengas que hablar, te tienes que **CONCENTRAR** en conseguir a ese cliente, no importa el trabajo, esfuerzo y tiempo que tengas que invertir, tu objetivo es conseguir tu primer cliente!

REUNION DE VENTAS

Vender productos en reuniones es básicamente igual que en forma individual. Vender en reuniones puede ser hasta más fácil. Quizá por la emoción que se crea en las reuniones y se contagia de unos a otros.

Esta es, quizá, la mejor forma de hacer que tu negocio crezca y alcance el nivel de explosión mucho más rápido, además esta forma tiene un nivel de saturación mucho menor que el de las ventas por referencias, es la forma que yo prefiero utilizar.

En este negocio es importante ponerse en contacto con tanta gente como puedas en el menor tiempo posible, porque esa es la única forma de que puedas ganar más dinero, así que, si vas a explicar a una persona qué son los productos?, es mejor que juntes más gente para la misma explicación, ¿Cuánta? Tanta como puedas.

QUE NECESITAS PARA LA REUNIÓN?

1. Un lugar.

- Mi casa
- Casa de familiares o amigos
- Casa de un cliente con resultados

2. Una fecha y una hora.

Decide el día y la hora específica. De preferencia fuera del horario de trabajo, es decir en la noche o en los fines de semana. Es muy recomendable que no se hagan cambios de última hora, porque eso resta seriedad y desconcierta a los invitados.

3. Invitados.

Lo más importante en la reunión es la gente que asiste, porque sin gente, no puede haber reunión! Así que de donde obtengo a la gente? De mi LISTA DE CONOCIDOS y de la LISTA DE CONOCIDOS DE MIS CONOCIDOS.

a) A quien invito a la reunión?

- Gente que le hable individualmente y no creyó
- Gente de primera vez
- Clientes con buenos resultados
- Distribuidores nuevos

b) como se invita a la gente?

No se puede forzar a la gente a ir, lo que hay que hacer es que deseen ir diciendo algo que llame su interés. La mejor forma de atraer el interés de la gente es hablándoles de resolver "sus" problemas, decirles como van a conseguir lo que ellos quieren. Todo mundo quiere resolver sus problemas, y conseguir aquellos que satisfaga sus gustos, sus deseos y necesidades.

Primero investiga que problemas y que necesidades tienen y lo más importante que desean?

- Bajar de peso
- Subir de peso

- Mantener su peso
- Mejorar su alimentación
- Mantenerse sanos
- Quitarse alguna enfermedad

Si lo que desean forma parte de esta lista, entonces tu tienes la solución.

REUNION EN MI CASA.

a) Gente que le hable individualmente.

Usualmente es alguien a quien traté de venderle pero no compró, le digo; Juan, te gustaría conocer a otras personas que han resuelto el mismo problema que tienes tu? Creo que para convencerte, necesitas ver con tus propios ojos sus resultados y oír de sus propios labios los resultados que obtuvieron. Si estas interesado, mañana en la tarde, en mi casa me voy a reunir con algunas personas que han estado tomando estos increíbles productos. Te gustaría venir, a ver y oír sin compromiso? yo creo que ahí te va a quedar todo bien claro.

b) Gente de primera vez.

Si es alguien, a quien no le he dicho sobre los productos, primero trato de saber que problema tiene, si necesita controlar su peso o si tiene alguna enfermedad, de acuerdo al problema que tenga por ahí empiezo, si es diabético, por ejemplo, le digo;

Oye Juan, como va tu diabetes? y contesta, pues ahí más o menos. Tu dices; Te gustaría quitarte esa diabetes fácil y rápidamente? Si, por qué? porque mañana les voy a explicar a algunos amigos como se quita la diabetes con unos productos que yo, estoy tomando. Te gustaría venir a ti también?

Y si sabes de otras personas que también pudieran estar interesadas, tráelas contigo.

c) A mis Clientes.

Obviamente, tienes que invitar a tus clientes que han obtenido buenos resultados y que por lo tanto están muy satisfechos.

Oye Juan, necesito de tu ayuda! se que los productos te han funcionado bastante bien y tu historia es increíble. Mañana me voy a reunir con algunas personas interesadas en estos productos y me gustaría que escucharan tu testimonio. Sería de mucha ayuda para ellos oír el testimonio de alguien como tu. Te gustaría venir a esta reunión?.

Reunión en la casa de un amigo. Gente de Primera vez.

Hago la cita por teléfono. Hola Juan cómo estas? oye, tu necesitas bajar de peso, verdad? Te gustaría bajar de peso fácil y rápidamente? Si, por qué? Porque yo, estoy tomando unos productos que hacen bajar de peso de forma increíble. Si te interesa puedo ir a tu casa a explicarte todo sin compromiso, te parece bien este sábado en la tarde?

Diles que inviten a sus vecinos!

Pero sería mejor, contarle esto a más gentes al mismo tiempo. Tienes vecinos que necesiten bajar de peso? Si no tienes inconveniente sería bueno invitarlos a escuchar la explicación.

Para invitarlos tienes que decirles esto: María te gustaría bajar de peso? sí, por qué? porque un amigo va a venir este sábado a mi casa a explicar como se puede bajar de peso con un producto que él está tomando y le ha dado buenos resultados. Si te interesa la explicación te espero en mi casa este sábado a las 7 p.m.

Fiesta Sorpresa.

Si no conoce sus problemas de salud o peso, simplemente que los invite a una Fiesta sorpresa. A la gente siempre les gusta ir a fiestas. Para invitarlos tiene que decir; Oye Juan, te invito a una fiesta sorpresa en mi casa este sábado a las 8:00 p.m. Si pero de que fiesta se trata? se trata de una sorpresa, tu solo tienes que venir. Entonces te espero el sábado.

CASA DE UN CLIENTE CON RESULTADOS

Un cliente con resultados. Este es el requisito primordial, no trates de hacer una reunión de este tipo si no tienes un cliente con resultados notorios o con una mejoría notable de su enfermedad, porque no va a funcionar. Son los resultados los que van a hacer que tu cliente te ayude. Si él no obtuvo resultados y se siente defraudado, no esperes que te ayude a defraudar a más personas. Pero si hiciste un buen seguimiento y tu cliente está satisfecho y feliz, te va a proporcionar todo lo que le pidas.

Siempre se hacen los arreglos para la primera reunión en la llamada del séptimo día. Lo más difícil es hacer la primera reunión porque las consecutivas son mucho más fáciles y efectivas, y se deben hacer en el mismo lugar cada semana y siempre crecen, ya que la gente siempre regresa con más gente.

Entonces, pídele prestada su sala, le dices que va a ser necesario hacer una reunión por semana en las próximas 10 semanas, más o menos. Cuando las reuniones crezcan quizá tengas que buscar un salón de la localidad.

Dile a tu cliente que invite a sus vecinos!

Sin gente no puede haber reunión, así que tienes que decirle a tu cliente que él tiene que invitar a las personas que conoce, a sus amigos y vecinos.

Para invitarlos tiene que hablarles de sus problemas. Ejemplo: Juan te gustaría bajar de peso? sí, porque? porque estoy tomando un producto que me dio un amigo para bajar de peso, Es un producto increíble ya baje 10 kg. y te hablo porque mi amigo, va a venir este sábado a mi casa a explicarle a más personas como bajar de peso. Si te interesa te espero en mi casa este sábado a las 7 p.m.

Fiesta Sorpresa.

Si no conoce sus problemas de salud o peso, simplemente que los invite a una fiesta sorpresa. A la

gente siempre les gusta ir a fiestas. Para invitarlos tiene que decir; Oye Juan, te invito a una fiesta sorpresa en mi casa este sábado a las 8:00 p.m. Si pero de que fiesta se trata? se trata de una sorpresa, tu solo tienes que venir. Entonces te espero el sábado.

No todos los invitados asisten!

Porque? porque así es esta vida, el promedio de asistencia es de un 20 a 30 % es decir, si quieres una reunión de 10 gentes entonces tendrás que invitar de 30 a 50 personas con unos 3 a 7 días de anticipación mínimo y hazles un recordatorio el último día. La gente siempre tiene la tendencia a llegar tarde, entonces, hay que citarlos unos 15 minutos antes de la hora, si la reunión es a las 6:00 cítalos a las 5:45. Tú tienes que llegar por lo menos media hora antes que ellos.

4. Preparativos.

Es importante que llegues, por lo menos, 45 minutos antes de que lleguen tus invitados para preparar la reunión, ¿Qué hay que preparar?

a) Productos.

Siempre lleva productos, un gran surtido de todos los productos, porque siempre hay personas que compran en ese momento. Lleva suficientes paquetes, más vale que te sobren y no que te falten.

Exhibición de Productos.

Los productos se deben poner sobre alguna mesa y se arreglan en forma piramidal, siempre acomoda lo más que puedas porque siempre es bueno dar la impresión de suficiencia, los productos deben estar en el frente. Por lo menos lleva un producto de cada uno, para mostrar toda la línea completa.

Productos abiertos de muestra.

- Productos para dar pequeñas cantidades de prueba: Formula 1, té de NRG, Thermo-bebida, Tabletas de Thermo-jetics, NRG, etc. Derma-jetics, Nature's mirror, Aroma vie, Perfumes de hombre y mujer.
- Una Batidora y un galón de leche descremada, skim o Non fat. Un galón de Jugo de naranja.
- Una Caja de Kleenex
- Copas de Champagne. , Lleva una o 2 docenas de copas de champagne, para que no te falten.

b) Música

Siempre es bueno poner algo de música movida, porque anima más a la gente, sobre todo a la que llega desde temprano, y además te anima a ti. La música propicia un ambiente de camaradería y la gente no se desespera si tiene que esperar un poco, conforme va llegando más gente aumentas el volumen, esto invita a que la gente pueda charlar cómodamente. Sin música el ambiente se torna tenso y la gente se siente incómoda. La música calma a las fieras.

c) Café, Refrescos Y Galletas

Siempre es bueno tener algo que ofrecer para tomar o comer, simplemente por cortesía.

Se deben poner en la parte opuesta a donde tú vas a hacer la presentación, es decir, en la parte posterior, de forma que sí en medio de la plática alguien quiere tomar café o galletas, tenga que ir a la parte trasera y provoque una interrupción mínima.

d) Pizarrón Blanco.

Borrador y marcadores.

Siempre es necesario contar con un pizarrón, para ilustrar mejor lo que dice. Yo siempre utilizo uno, porque me hace más fácil la explicación. Para mí es indispensable

e) Sillas

Es necesario tratar de tener la cantidad suficiente de sillas para que todos los invitados estén sentados y cómodos. No es recomendable poner todas las sillas desde un principio, es mejor ir poniendo más conforme llega más gente, porque si sobran sillas puestas, parecerá que esperabas más personas y que no llegaron, siempre es mejor dar la impresión de que esperabas a menos personas y llegaron más, porque eso significa que hay más gente interesada.

f) Videocasete.

Si tienes videocasete puedes utilizar el vídeo de Herbalife mientras esperas que lleguen más personas. El vídeo aumenta la credibilidad de las personas, respalda y le da más fuerza a tus palabras. Es muy importante si usas el vídeo que todos estén viendo el vídeo en silencio, sin hacer ningún comentario, es importante evitar todos los ruidos, porque la gente se distrae fácilmente. Hay mucha gente que pone el vídeo y después se ponen a platicar y nadie lo ve.

g) Album de Fotos antes y después.

Extremadamente importante que no vayas a olvidar tu álbum de fotos porque esa es la herramienta más importante para vender.

h) Copias de los cuestionarios y varias Plumas o lápices.

Lleva muchas copias, plumas y lápices, mejor que sobren y no que falten.

Copias del folleto # 4

Igual lleva muchas copias.

i) Una báscula y Cinta de medir.

j) Una cámara fotográfica con flash.

Presentación personal.

Es indispensable que vayas lo mejor vestido que puedas, sí puedes llevar traje mejor, o, sí eres mujer, un vestido

formal. Es aconsejable que las mujeres no se vistan muy sexy, como sí fueran a una fiesta o una discoteque por que eso confunde mucho a la gente. Es una reunión de negocios por lo tanto lo mejor es vestirse de acorde con la ocasión.

La Reunión

1- Bienvenida y presentación. Te presentas, diciendo quien eres, cómo te llamas, de dónde eres, etc., es importante que las personas sepan con quién están hablando. Es importante que desde el principio mantengas una comunicación constante con tu público, por lo tanto, haz preguntas como "Quiénes están aquí por primera vez? Me escuchan bien todos? Levanten la mano los que hablen inglés", cosas sencillas como esas favorecen una buena comunicación y rompen el hielo. Les ofreces algo de tomar y finalmente es importante que menciones brevemente que tú tomas estos productos.

2. Agenda : De que vas a hablar.

Enumera los temas o puntos principales a tocar, por ejemplo: "Les voy a hablar de: El Programa de Nutrición Celular -Qué hacen estos productos -Mis resultados y los de otras personas aquí presentes.

Que problemas tienen?

Antes de empezar me gustaría saber que problemas de peso o salud tienen para hablar de lo que más les interesa.

Pásales el cuestionario a cada uno de los invitados. Por favor llenen este cuestionario y no se preocupen que esa información es confidencial.

Nunca menciones los problemas de salud o peso en publico, porque eso hace sentir avergonzada a la persona.

Recoges el cuestionario.

Lo revisas brevemente para saber que padecimientos hay en la sala. Dices muy bien voy a abarcar todos estos problemas.

La platica. Tienes que decir exactamente lo mismo, no importa si estás con una persona, con 10 o con 100, no importa si haces la reunión en una casa, en un salón, en la calle, en un autobús o en un avión. Estos son los puntos de los que siempre se debe hablar:

Habla de los ingredientes de la Nutrición Celular. Lección 1 y 2, con la ayuda de una pizarra. Porque esta es la parte que más convence a todos y hace que se quieran tomar los productos. Esas dos lecciones debes aprendértelas de memoria. Si no, no hay ningún problema en tenerlas en la mano como guión.

Estos son los productos que tenemos.

Muestra todos lo productos, sea físicamente o en el catalogo. Di brevemente que para que sirven cada uno de ellos, como se toman y cuanto cuestan. Es bueno

mencionar el precio de cada producto para que la gente se vaya dando una idea de cuanto van a tener que pagar.

Que prueben los productos. En copas de champagne da muestras de:

- Batidos de los 4 sabores con leche y jugo.
- Té de Guarana y/o Thermo-bebida
- El jugo de Sábila.
- Que tomen las tabletas:
- Formula 2, 3, NRG, Thermojetics, etc.
- Que mastiquen:
- Tabletas de Dinomins.
- Longetics vitaminas masticables.

Les untas:

- La crema limpiadora, la quitas con un pañuelo desechable húmedo, aplicas el toner y la humectante en el dorso del pulgar (el grueso) de una mano.
- La crema limpiadora, la mascarilla de lodo y el night companion en el dorso del dedo pulgar de la otra mano.
- El gel de ojos alrededor de un ojo.

Haces que huelan:

- Las fragancias del aroma vie.
- Los perfumes de hombre y mujer.

Tu testimonio

Tienes que aprender a hablar de tus resultados. (Ver folleto # 7) Debes contar tu historia con mucha seguridad, entusiasmo, emoción y convencimiento, y resalta los puntos más importantes. Muestra cinturón, ropa anterior, resultados de laboratorio, estudios clínicos, archivos médicos. Porque no hay nada como mostrar los hechos.

Testimonios de otras personas presentes.

Esto es lo más importante para convencer a la gente: los resultados. Pregunta quien ya esta tomando los productos y pídeles a esas gentes cuenten sus testimonios brevemente, sobre todo cuánto tiempo tienen tomando los productos y qué resultados han obtenido.

6. Muestra el Álbum de fotos de antes y después.

LAS HISTORIAS DE OTROS

Cuentas lo que pasó con otros. Así que tienes que aprender a contar historias, porque son esas historias de resultados las que fácilmente convencerán a las personas que las escuchen. La mejor forma de presentar la historia de otras personas es con un álbum de fotos, señalas la foto y dices esta persona tenía..... cuentas los problemas y el tiempo en que obtuvo sus resultados. Otras herramientas son los Videos, los Audiocassettes y las Revistas de Herbalife. Porque no hay nada como mostrar los hechos, los hechos son los únicos que pueden contrarrestar las falsas opiniones y la mayor parte de las personas tienen opiniones negativas. En este negocio siempre te vas a encontrar con personas

escépticas y con mil opiniones basadas en ideas erróneas.

A MAYOR ESCEPTICISMO, MAS HISTORIAS!

Lo que hace que la reunión funcione, son los testimonios de las personas que ya han tenido resultados con los productos, a mayor número de testimonios mayor convencimiento de los invitados. Entre más notorios son los resultados, más dramáticos y entre más pruebas se presentan de los mismos, más convencimiento generan en los invitados.

SEGUN EL PROBLEMA, ES LA HISTORIA!

Esta es la clave: sí en la reunión hay personas obesas, pues cuenta historias de obesos, sí hay hombres gordos, cuentas historias sobre hombres gordos, sí hay mujeres gordas jóvenes, cuentas historias sobre mujeres gordas jóvenes, sí hay diabéticos en la reunión, cuentas historias de diabéticos, sí hay gente con migraña cuentas historias de personas con migraña, etc.

La gente lo único que quiere saber es tiempo y resultados: en cuánto tiempo se obtuvieron los resultados y qué resultados fueron, así que hay que remarcar que estas personas no tuvieron ningún problema, porque lo que la gente quiere oír es que estos productos funcionan y no dan problemas.

Si algunas de las personas que están tomando los productos, tienen miedo a hablar en público, entonces toma su testimonio a través de preguntas en voz alta para que todos oigan las respuestas, también usa esta técnica cuando sepas que las personas no saben qué decir o que les toma demasiado tiempo contar su historia, de esta forma puedes dirigir lo que va a decir y sacar los puntos más relevantes o algún resultado en particular que quieras hacer notar.

Preguntas o dudas. pregúntales si tienen alguna duda, si la hay la contestas.

A quien le gustaría tomar estos productos?

Pide que levanten la mano. Cuando quieres que la gente levante la mano ten cuidado de no mezclar dos o más preguntas en una, porque eso confunde mucho a la gente.

Entonces digo: "¿A cuántos de ustedes les gustaría probar estos productos?" Y yo levanto la mano señalando que ellos deben hacer lo mismo.

Esta pregunta es crucial y la palabra clave es "gustaría". No estás preguntando quién los quiere, sino a quién le gustaría probar estos productos.

Arma los paquetes

Ahora voy armarles sus paquetes de acuerdo a lo que Uds. necesiten.

Tomas los cuestionarios. Anotas el precio de cada producto que la persona necesita, anotas el total y regresas la hoja a la persona y le dices bien esto es lo

que Ud. necesita. Vea cuanto cuesta y dígame que le doy.

Diles como pueden pagar. Cheque, contado o tarjeta de crédito.

Espera a que todos vean y revisen la cuenta y pregunta a cada una de las personas; Ud. que va a querer?

Se va a llevar los productos de una vez ?

NO. Cuando los va a querer ? Quiere que se los envíe? Que día.

COMPRA EN GRUPOS

A los que dicen que no tienen dinero o ven el paquete muy caro. Les dices que tienes la opción de compra en grupo de 5 y 10 personas, explicas en detalle cómo funciona esto. Preguntas quienes quieren la opción de 5 personas y si traen el dinero para empezar ese día, después preguntas quienes quieren la opción de 10 personas y luego preguntas quienes traen el dinero. Primero recibes el dinero de los del grupo de 5 personas y los anotas en tu libreta, si puedes extender alguna nota para ellos mejor. Después recibes el dinero del grupo de 10 personas, tomas sus nombres y direcciones, teléfonos, horario en el que los puedes llamar, etc.

LOS QUE NO TRAEN DINERO

Ud. cuando quiere que le traiga su paquete?

A los que no llevan dinero consigo pero quieren los productos les das tu dirección donde puedan ir en los siguientes dos días a obtener los productos, también les mencionas que los podrán obtener en la siguiente reunión que será una semana después. A los que quieren entrar a algún grupo pero no tienen dinero consigo les dices que lo pueden pasar a dejar en los siguientes dos días. Si se aporta dinero suficiente para pagar un paquete en cualquiera de los grupos, lo entregas por rifa ahí mismo y les dices a los demás integrantes qué número les corresponde y que tendrán que ir a dejarte el dinero en ese mismo domicilio cada semana. También anotas los nombres de las personas que van a comprar su programa la siguiente semana para que sepas cuántos debes llevar.

LOS INDECISOS

La pregunta clave es; Ud. cuando quiere empezar?

Yo, dejo que ellos decidan sin presiones no quiero que me vean como vendedor, si no como alguien que trata de ayudarlos. La clave de este negocio es buscar a quien a ayudar no a quien vender.

PROMUEVE LA SIGUIENTE REUNIÓN

Anuncia la siguiente reunión para el mismo día y a la misma hora de la siguiente semana, es importante que les digas a los que adquirieron los productos que tienen que venir a esta próxima reunión para que puedas revisar personalmente sus resultados y que además puedan invitar a sus conocidos para que se enteren de los productos y, en especial, alguna persona enferma que necesite de estos productos.

Siempre es bueno que se programe algún evento especial por mes en un gran salón y que en este evento se junte a todos los clientes de la ciudad para compartir resultados, así que invitas a todas estas personas a que asistan al evento, es decir, tienes que promover el evento en cada reunión que tengas.

A Los Que Compararon Explícales Como Se Toman Los Productos. A todos los que compran, tienes que explicarles con lujo de detalle como se van a tomar los productos y cerciorarte de que entiendan bien. Lo más fácil es darles una copia del folleto 4 sobretodo si van a bajar de peso, les dices que lean el folleto frente a ti y después que lo hayan leído preguntan si lo entendieron bien. La respuesta normalmente es si.

Anótalos en los frascos con un marcador el número de tabletas o cucharadas que van a tomar. El número de veces que van a usar el producto por día o semana.

Es importante que les instruyas para que te llamen cada tercer día, sobre todo si tienen dudas o algún problema.

Pésalos y mídelos.

Haz que se suban a la báscula (peso), mira cuanto pesan y anótalo. Mídele la cintura, los muslos, los brazos y anótalo. Así no podrán decir que no están bajando de peso ni perdiendo tallas.

Tómales una foto.

Si esta muy gordo tómale una foto para tu álbum de fotos de antes y después.

TIEMPO, trata de que el tiempo total de la reunión no rebase los 60 minutos.

SEGUNDA REUNIÓN

1. Cita a las personas que compraron los productos 45 minutos antes de la hora de la reunión para que puedas preguntarles con toda libertad sobre sus resultados o resolver algún problema en especial, a los clientes que lleguen tarde los atiendes hasta después de haber terminado la reunión, haz que se queden todos los clientes para que compartan sus testimonios con los nuevos invitados.
2. No pidas a nadie que diga su testimonio si tú no conoces los resultados de antemano.
3. Sigues los mismos pasos de la primera reunión al hablar con los nuevos invitados.

REPITE LAS REUNIONES!

Vas a tener que repetir estas reuniones cada semana unas 3 o 4 veces. Cuando las personas ya no quepan en una sola sala, inicias reuniones en otra casa vecina, esta es la mejor oportunidad de decirle a tu primer cliente que se haga distribuidor para que siga atendiendo a esas personas. Es así como este negocio se hace masivo, con ingresos masivos, la idea es que hagas tantas reuniones como puedas, hay distribuidores que hacen hasta dos o tres diarias en diferentes puntos de la ciudad y venden bastantes paquetes diarios.

OBJECIONES.

No importa la objeción que sea, siempre debes decir lo mismo. Se contesta con mucho sentido común. Las objeciones son problemas sin solución y nosotros contestamos así:

siempre hay personas que quieren saberlo todo, acerca de los ingredientes, de cómo se preparan los productos, de por qué no lo hicieron de esta forma o por qué no lo hicieron de este otro modo, etc. La mejor forma de contestar a este tipo de personas es: No se pero esto es lo que si se ...con estos productos baje de peso, se me quito la Artritis, etc. seguro que si tu los pruebas, te van a funcionar. Esta es la mejor forma de contestar a todas las objeciones, SEAN CUALES SEAN. Si todo esto no convence a la persona, olvídate de ella y busca a otro.

Cuando te hagan preguntas técnicas, la mejor respuesta es:

No se, pero esto es lo que si se...

a) Cómo le funciona esto a los diabéticos? La verdad, no sé, Pero esto es lo que si se; yo tome estos productos, bajekg/lbs en un mes, se me quito un problema de y si tu los pruebas, sé qué también te van a funcionar y si por alguna razón no te funcionaran, te regreso tu dinero, pero si tú los pruebas, sé qué te van a encantar.

Qué diferencia hay entre este y otros productos? No sé, no conozco los otros productos, lo único que sé es; yo tome estos productos, baje.. kg (.. lbs) en un mes, se me quito un problema de y si tu los pruebas, sé qué también te van a funcionar y si por alguna razón no te funcionaran te regreso tu dinero, pero si tú los pruebas, sé qué te van a encantar.

Tomas 2 de estos y 3 de estos ...

b) Como hacen bajar de peso? Escucha, sinceramente todo lo que sé es esto; si tu tomas la malteada dos veces al día y las tabletas 3 veces al día la todo el sobrepeso se te esfumara, cómo por arte de magia.

La persona dice si eso lo entiendo, pero qué hay con esta vitamina aquí? Dices, escucha todo lo que sé es esto; si tu tomas 2 de esta y 3 de estos vas a perder peso cómo loco!

Si hay otra pregunta dices; escucha no lo sé, pero lo que si sé es esto, para perder peso, solo tomas 2 de esta y 3 de estos.

De los mejores...

c) De qué hierbas esta hecho? Debe estar hecho de las mejores hierbas del mundo, porque yo he perdido peso cómo por arte de magia!

Químicamente cómo funciona? Químicamente debe funcionar de lo mejor, porque yo he perdido peso cómo por arte de magia!

Estas vitaminas de donde vienen? Deben venir de la mejor fuente del mundo, porque yo he tenido resultados increíbles!

Y la cantidad de este ingrediente? La cantidad de este ingrediente debe ser la justa, porque yo he tenido resultados increíbles!

Estos ingredientes funcionan exactamente igual a los ingredientes de

d) Con los científicos cómo médicos, químicos, biólogos, etc.

Como funcionan químicamente estas proteínas? Es Ud. medico? Perfecto, doctor sabe Ud. cómo funcionan las proteínas de la comida? Bien, pues las proteínas de estos productos funcionan exactamente igual a las proteínas de la comida!

Este Magnesio cómo funciona? Es Ud. químico? Perfecto, Sr. sabe Ud. cómo funciona el magnesio de la comida? Bien, pues este magnesio funciona exactamente igual a ese.

No se si mi medico autorizara qué yo lo tome.

Dime una cosa, a tu medico le gustaría saber qué tomas, la cantidad correcta de Proteínas, la cantidad correcta de grasa, de fibra, de vitaminas, de minerales, etc.? Si. Pues entonces lo que debes tomar es Herbalife.

Alguna vez tu medico te ha dicho de debes comer menos grasa, menos sal, menos azúcar, mas fibra, mas frutas, mas ensaladas y mas verduras? Si. Pues entonces estará muy contento de saber qué ya comes todo eso con Herbalife.

Yo tomo muchas medicinas y no puedo tomar nada sin qué mi medico lo vea. No hay problema, lleva los productos "sin abrir" a tu medico, para qué el vea lo que contienen. Si tu médico esta de acuerdo, los abres y los empiezas a tomar. Si no esta de acuerdo búscate a otro medico!

PRECIO

En muchas ocasiones la plática va bien, la presentación del producto va bien, nuestro cliente se ve emocionado al oír todo lo que hace el producto, dice que lo quiere pero, cuando escucha el precio todo se nos viene abajo, así que hay que tener cuidado con la forma en que decimos el precio.

Si tú crees que es caro, por la forma de decirlo, tu cliente también pensará que es caro. Es decir, lo que pensamos y creemos usualmente se refleja en nuestra actitud, en nuestros actos y en nuestras palabras. Así que si quieres que tu cliente piense que es barato, más vale que vayas creyendo que es barato.

Por qué es barato?

1. Compras por adelantado: 30 desayunos y 30 cenas de la comida más pura, nutritiva y saludable en la tierra. Este programa cuesta menos de \$ 2.00 USD

diarios, más barato que cualquier hamburguesa en la calle.

2. Tu salud es lo más importante, sin salud no puedes ser feliz ni disfrutar de la vida. Cuánto cuesta quitarte una diabetes o evitar un infarto o una migraña? Cuánto vale tu salud? Cuánto cuesta mantenerte sano?
3. Es más caro enfermarte, cuanto cuestan las consultas médicas, los medicamentos, la hospitalización, las cirugías, las cicatrices, los días que no trabajas, etc.
4. Si compraras todos los ingredientes que vienen en el programa por separado tendrías que comprar como 50 frascos diferentes, calcio en uno, fibra en otro, hierro en otro, etc. y eso te saldría mucho más caro, en Herbalife obtienes todo eso en un solo programa.

Este programa no es caro, no hay otro programa en el mundo que siquiera anuncie lo que la Nutrición Celular hace.

Siempre menciono el precio a mitad de la plática, antes de contar mi historia y trato a la gente creyendo que van a comprar, actúo como si diera por hecho que van a comprar. Siempre debes creer que van a comprar, así que digo: Traes aquí el dinero para que cerremos la operación en este momento? Si la respuesta es "NO", entonces digo, no hay problema, cerramos la operación mañana o al rato. La gente siempre tiene dinero guardado en algún lugar o siempre tiene la posibilidad de conseguirlo. Siempre pongo una fecha específica con una hora específica para que la persona reúna el dinero, eso es muy importante. Si me dicen después, yo digo: Después? Cuándo, qué día y a qué hora?

Solo, cuando veo que la persona en realidad no puede comprar el producto de contado, entonces le doy la opción de comprar en grupo.

COMPRAS EN GRUPO

Esta opción la utilizo siempre después de intentar la venta de contado. Lo que hago es organizar un grupo de personas de 10 integrantes, éstos tienen la opción de pagar su programa en 10 semanas. Cada semana, cada uno de ellos tiene que pagar la décima parte del costo total del programa, es decir, si el programa cuesta \$200,000 cada uno paga \$20,000 cada semana, al sumar el dinero de las 10 personas se paga un programa completo, que se entrega a una de las 10 personas cada semana, es decir, cada persona tiene asignado un número del 1 al 10, y vas entregando un paquete por semana a cada una de estas personas hasta completar las 10 personas y las 10 semanas. Es decir, se repite la misma operación semana tras semana. Yo prefiero darle a todos números del 7 al 10, así disminuyo el riesgo de que alguien se tome los productos y después no quiera pagar. Esta es la forma como se venden los productos en los países con salarios bajos como en México.

La idea es que inicies tantos grupos como quieras o puedas. Para conseguir a las personas y completar el grupo es fácil, tú buscas a los que puedas y haces que la misma gente del grupo busque a más personas. Estos

grupos se consiguen más fácilmente a través de reuniones.

También puedes organizar grupos de cinco personas y cobrar a cada uno una quinta parte por semana, entre menos personas haya en cada grupo, mejor. Ahora ya tienes por lo menos tres opciones a ofrecer: De contado, en grupo de 5 personas y de 10 personas.

Tu primera venta.

Lo más difícil en este negocio es lograr la primera venta, pero una vez que la logras, sólo tienes que repetir el mismo proceso una y otra vez. Es decir, cuando logras la primera ya sabes cómo lograr la segunda, cuando logras las primeras 5, ya sabes cómo lograr las siguientes 5, sólo tienes que empezar y si necesitas ayuda no dudes en hablarle a tu patrocinador. Tu patrocinador puede acudir contigo a ver algunos clientes o a alguna reunión en casa de tus amigos, etc.

ACTITUD

Tu actitud debe ser la de HACER UN FAVOR al compartir esta oportunidad de mejorar la salud de la gente. No adoptes una actitud de ruego, tú tienes algo valioso que la gente necesita si quiere mejorar su salud, verse mejor, sentirse mejor y vivir más tiempo.

La idea no es asumir el papel de vendedor y convencer a alguien a Como dé lugar, es más bien, hablar con todo mundo de los productos y los resultados para ver quien los quiere y quien no. Tu misión es tratar de ayudar a todos! Hay personas que se van a convencer y otras que no, eso es normal en este negocio. Tú solamente cuenta lo mismo a todos y deja que ellos se convencen por sí mismos, NO TRATES DE CONVENCER a nadie, no esperes que a todo el mundo le guste lo que a ti te gusta, aún cuando todos ellos necesiten de estos productos.

¿QUIEN COMPRA ESTOS PRODUCTOS?

Sólo existe una respuesta: LOS QUE QUIEREN, de eso depende todo, muchos dicen: los compran los que necesitan, no es cierto, hay mucha gente que los necesita y, sin embargo, no los compra. Otros dicen: los compran los que tienen dinero, tampoco es cierto, hay muchos que tienen dinero suficiente para comprarlos y no lo hacen, sin embargo, hay muchos que no tienen dinero y sí los compran. Entonces, ¿Quiénes lo compran? Únicamente los que quieren, y no otros, y es muy simple: la gente que los compra, de alguna forma ya andaba buscando algo así, sólo estaban esperando que alguien se los presentara y con estas personas no hay que decir gran cosa, no cuesta nada de trabajo venderles, esos son a los que estamos buscando.

SI LA PERSONA NO QUIERE, ME OLVIDO DE ELLA.

Cuando la gente no quiere, cuesta bastante trabajo hacer que quiera, no es imposible, pero sí muy difícil, porque la única forma de lograr que los compre es que esta gente quiera. Cuando me encuentro una persona y hablo con ella le cuento exactamente lo mismo que a todas y si veo que no quiere, le cuento algunas historias más, y si eso no la convence, me voy y busco a otro que sí quiera, no

pierdo el tiempo en discusiones tontas, porque gano dinero por hablar, no por discutir, así que si la persona trata de discutir o dice cosas negativas del producto o de la compañía simplemente le digo: "bueno esa es su opinión, gracias, adiós" y me olvido de ella. No se enfraquen en discusiones, estos productos se venden por encontrar a las gentes que los quieren. Ganen o pierdan la discusión de todos modos ya perdieron a un cliente, y un tiempo muy valioso en el que podrían haber encontrado a uno que sí quería.

La gente que compra estos productos tiene que pasar por un proceso psicológico y pensar así:

1. ¡Creo que es un buen producto!
2. ¡Creo que lo necesito!
3. ¡Creo que me va a funcionar!
4. ¡Creo que lo voy a probar!

LO MAS IMPORTANTE, SON LAS HISTORIAS.

Qué hacer para que la gente pase por este proceso y los quiera? La mejor forma es explicar las cosas de una manera simple, y la forma más simple de hablar de los productos es con historias o testimonios de resultados, historias identificables, historias dramáticas, de corazón a corazón, tu historia y la de otros, debes contar una historia sincera con la noble intención de ayudar. Es decir, la persona que compre estos productos tiene que creer que estos productos le van a funcionar y resolver su problema, en otras palabras, tiene que "ver posible" que estos productos le van a funcionar y la única forma de que esta persona crea que los productos le van a funcionar es viendo que a otros también le han funcionado, entonces lo que hay que hacer es hacerle saber de los resultados que han obtenido "otras" personas parecidas a ella o con problemas similares a los que ella tiene, de manera que esta persona se "identifique" con esa historia o testimonio.

HISTORIAS DE ACUERDO AL PROBLEMA DE LA PERSONA.

Si la persona no se identifica con la historia no creará en los productos, así que tenemos que contar una historia "INDIVIDUALIZADA" para esa persona. Si la persona no "cree" que los productos vayan a funcionar, sencillamente no los comprará, entonces la gente que no compra es gente que no cree. La solución es hacer que crean y la única forma de hacerlo es con testimonios con los que se identifique esa persona. Una persona que tiene Artritis se identificará con otra que tenga artritis, si una persona tiene 20 libras de sobrepeso se identificará con otra que también tenga 20 libras de sobrepeso, si una persona tiene 30 años se identificará con otra que tenga 30 años. Entonces, si alguien me dice, soy diabético y tengo 60 años, le digo, ah, se de alguien que era diabético y tiene 60 años igual que "TU", si alguien me dice, tengo gastritis y tomo este medicamento, yo le digo, ah, conozco a alguien que como tu, tenía gastritis y también tomaba ese mismo medicamento y con estos productos increíblemente resolvió su problema.

TODOS SABEMOS CONTAR HISTORIAS!

Y no importa quien seas, qué antecedentes tengas, si eres una persona educada o no, si sabes vender o no. Todos sabemos contar historias, todos podemos decir lo que nos pasó, por eso todos pueden vender estos productos, porque esto es muy simple, no tienes que tomar cursos especiales para saber decir qué fue lo que pasó contigo, es como el que ve una película, si viste la película sabes qué decir de ella, pero si no la viste, aunque le inventes no vas a saber qué decir.

Tienes que centrar tu plática sobre los resultados, muchos distribuidores creen que si explican más sobre el contenido y los ingredientes del producto y dan una presentación completa de los estudios y del procesamiento, etc., van a lograr convencer mejor a la gente, pero no es cierto, eso sin duda puede ser que ayude, pero después de oír todo eso, siempre la pregunta que queda es: Y ¿esos productos funcionan? Es decir, lo que más le importa a la gente es saber si estos productos funcionan, porque ellos no entienden gran cosa de los ingredientes, pero sí entienden muy bien cuándo algo funciona y cuándo no. Con una explicación técnica detallada pueden quedar muy impresionados pero no convencidos, lo que convence son los resultados. Así que a la gente le interesa más saber sobre los resultados y en eso es exactamente en lo que debemos centrar nuestra plática y la mejor forma de hablar sobre los resultados es con historias.

Cuando basas tu presentación en historias acortas el tiempo y ganas un cliente, porque después de todo, ¿de qué sirven todos los ingredientes del mundo si el producto no funciona? en cambio, ¿Para qué me preocupo de los ingredientes si el producto realmente funciona?

La clave no es vender, es RECOMENDAR estos productos con historias. ¿Cómo recomiendan ustedes algo? Por ejemplo, un televisor, si alguno de sus amigos piensa comprar un televisor del mismo modelo y marca que el de ustedes, y les pide una recomendación, no dicen: "compra este televisor porque tiene todos estos transistores y componentes" y los nombran todos, ¿verdad que no? No, lo que dicen es: "yo compré este televisor y me salió muy bueno, ha funcionado muy bien, ya tiene tantos años y nunca se ha descompuesto" y dicen eso porque ustedes lo saben perfectamente y si tu amigo pregunta ¿Dime qué sabes de todos sus componentes? tú dices, no sé, pero mi televisor me salió muy bueno, así que sólo recomiendas lo que conoces y sólo hablas de lo que sabes. Los únicos que conocen Herbalife son aquellos que lo toman y han tenido resultados, también son los únicos que lo recomiendan fácilmente y también son los que ganan más dinero.

Así que tienen dos partes: ingredientes e historias de resultados. Si se concentran en los ingredientes perderán más tiempo y nunca podrán dar toda la información necesaria, si se concentran en los resultados, ahorran tiempo y consiguen más clientes.

90% HISTORIAS 10 % INGREDIENTES

En tu presentación mantén esta proporción: habla 10% sobre sus ingredientes y el 90% sobre sus resultados. Es

la mejor forma de ahorrar tiempo, así que utiliza la mayor parte de tu tiempo hablando de las cosas más importantes. La forma de evitar las preguntas sobre los ingredientes es: Si alguien me pregunta "Oye, ¿Cómo se procesan todos esos micronutrientes?", Yo digo: No sé, pero lo que sí sé es que estos productos a mi me funcionaron muy bien, y conozco a muchas personas a las que también les han funcionado.

Si alguien me pregunta "Oye, ¿Y cuál es la razón de que estos productos tengan más de esto o más de lo otro?" Digamos ¿Por qué tienen tanta vitamina A y tanta vitamina B? Yo digo: "La verdad no sé, sinceramente no sé cuál sea la razón, pero lo que sí sé es que así como están los productos yo me los tomé y me funcionaron muy bien, y sé de otras personas que también los tomaron igual con esas vitaminas y les funcionaron a la perfección".

La mayor parte de las personas, en general, no preguntan acerca de los ingredientes, así que, si no preguntan, no hay necesidad de que nosotros mismos provoquemos las preguntas.

En este negocio también nos encontramos con personas que fueron clientes de distribuidores malos y, por lo tanto, no les ayudaron a obtener los resultados deseados, quizá ellos no explicaron bien o el cliente no entendió las instrucciones, el caso es que en ocasiones me encuentro con ese tipo de personas negativas que atacan al producto o culpan a la compañía y dicen "Esos productos no sirven" y pregunto ¿Por qué? Qué, ¿Usted ya los tomó? y dicen "Sí, y no me funcionaron". Y digo: "Sí, hay casos en los que los productos se toman mal y si se toman de forma incorrecta nunca proporcionan los resultados deseados, lo siento de veras, pero yo los tomé en la forma correcta y a mi me funcionaron a la perfección. Si gusta le puedo explicar cómo debe tomarlos..." y hago el seguimiento de esa persona y, advinen a quién le compra el siguiente paquete. ¡Por supuesto que a mi!

EMPIEZA SIN CONOCER TODOS LOS INGREDIENTES.

Muchos distribuidores no empiezan a vender inmediatamente estos productos porque primero se esperan hasta saber todo sobre los productos o que les llegue toda la información disponible, que usualmente no leen. Lo que ellos no saben es que para vender estos productos o, más bien para lograr que la gente nos los compre, sólo necesitan resultados y hablar de ellos. Porque, con toda la literatura y toda la información del mundo, seguro que conocerás todos los ingredientes y todo el procesamiento, pero imagínate cuánto tiempo te tomará leer además de entender todo eso y después de todo todavía necesitarás obtener resultados para poder contar tu historia a la gente, de otra forma siempre tendrás la duda en la cabeza sobre si de veras funcionan los productos o no. Es decir, si tienes la literatura pero no tienes resultados no vas a hacer nada, en cambio si tienes resultados y no tienes literatura, simplemente hablas de tus resultados y con eso es más que suficiente para conseguir clientes.

Finalmente, tu trabajo es hablar con la gente, si cuentas a la gente tus resultados, vas a conseguir clientes, independientemente de que tengas literatura o no. Es decir, con literatura sobre los ingredientes o sin ella, tu trabajo sigue consistiendo en hablar con la gente, o sea, si tienes la literatura pero no hablas con la gente, no vas a conseguir ningún cliente. Así que, una vez que obtengas resultados, ya tienes todo lo que necesitas para empezar, el siguiente paso es ir y hablar con la gente, así que, no pierdas más tiempo.

La única diferencia es si efectivamente vas y hablas con la gente o no, porque hay algo que estos productos no pueden hacer, son unos productos excelentes, pero no pueden hablar, necesitan que alguien hable por ellos, y ese alguien eres tú.

Los objetivos que debes cumplir son tres: tienes que lograr que la gente :

- Compre los productos
- Use los productos
- Y Los Repita por siempre

Todo eso se consigue con testimonios sobre los resultados. Herbalife es económico, es un producto de gran calidad y, lo que hace, es extraordinario, pero aún así su precio no es muy accesible a todas las personas, así que tenemos que dar una muy buena razón para que la gente lo quiera comprar.

¡La razón es que funciona! Es decir, que si hace lo que de él se dice, esa es la razón más fuerte que puede haber. ¡Damos resultados! La mejor forma de dar resultados es mostrándolos, y la mejor forma de hablar de ellos es a través de historias. Historias sentidas, conmovedoras de corazón, dramáticas, espectaculares, increíbles, pero sin exageraciones, SIEMPRE BASADAS EN LA VERDAD, exactas, con conocimiento de causa, serias, emocionantes, breves, impresionantes, con un ideal, sinceras, que reflejen seguridad y deseo de ayudar, sencillas, simples, interesantes, curiosas, que despierten la imaginación, que cautiven, que impacten, lógicas, tienen que mostrar los hechos de una forma creíble, de forma que la persona no tenga dudas al respecto. Así que, tienes que hacerte bueno en contar historias, si lo logras, habrás dado un paso gigantesco hacia el éxito en este, tu negocio.

NO TENEMOS COMPETENCIA

Herbalife no tiene competencia, los productos que se le parecen en el mercado son incapaces de anunciar en su propaganda algo que siquiera se acerque a lo que hace la Nutrición Celular, la causa es que no hay otro producto igual en el mundo, y esa es la mejor ventaja que podemos tener. Hay muchos productos que pueden tener etiquetas parecidas, pero si esos productos pudieran hacer algo tan parecido a lo que hace el programa de Nutrición Celular, seguro que no dudarían ni un minuto en anunciarlo. Entonces, si todos esos productos, todos juntos no anuncian algo así, significa que HERBALIFE ES ÚNICO. Así que, aprovecha la oportunidad de tener la mejor ventaja porque este tipo de oportunidades no se presentan muy a menudo en la vida.

ESTE PLAN NO TE FUNCIONARA, TU TIENES QUE HACER QUE TE FUNCIONE!

Ningún plan funciona por sí solo o por accidente, TU HACES QUE FUNCIONE o qué no funcione. Los productos Herbalife no se venden por accidente, se venden cuando hablas con más de 5 personas y este plan funciona estés donde estés, sólo tienes que echarlo a andar, y no esperes tener todos los ingredientes ya reunidos para poder empezar. Cuando intentas que tu plan funcione, no siempre encuentras las mejores circunstancias, pero esto no depende de las circunstancias, depende de ti: Las circunstancias afectan a todo mundo por igual, ¿Cómo explicar que en las mismas circunstancias unos avanzan y llegan hasta la cima y otros se rezagan? Nunca pasan del primer peldaño y nunca saborean el éxito. Así que, olvídate de

las circunstancias y empieza a hacer funcionar tu plan y comienza con lo que tengas, si no tienes tiempo pues empieza sin tiempo, si no tienes dinero, pues empieza sin dinero. Hay gente que dice: "Pero, no sé vender", otros dicen "Pero, no sé hablar con la gente", pues: empieza a hablar con la gente, prueba con cien, y si no es suficiente, pues prueba con otros cien, o con 500. Otros dicen: "No sé contestar el teléfono", la forma más rápida para solucionar esto es contestando el teléfono, si no lo haces, nunca aprenderás, y siempre puedes aprender. Si no sabes, empieza sin saber, en el camino aprenderás, si estás viejo, empieza viejo, si estás joven, empieza joven. Empezar con el peor plan hoy, es mucho mejor que esperar a empezar con el plan perfecto mañana: Los peores días que pasas trabajando para ti mismo, son mucho mejores que los mejores días que pasas trabajando para alguien más.

¿CUAL ES TU META?

Cuánto dinero quieres ganar por mes? por quincena?, por semana?, por día? el dinero que recibas en este negocio, nadie te lo va a regalar, vas recibir solamente el dinero que TU te hayas ganado como resultado de intercambiar los productos por dinero y ese dinero viene de las manos de la persona a la que Tu sirves con estos increíbles productos. Vender es igual a servir. La gente compra solo por una razón para satisfacer sus necesidades, gustos, deseos y problemas. Y difícilmente una sola persona podrá comprarte todos los productos que necesitas vender en un mes, así que tendrás que venderle a un numero mayor de gentes.

Es necesario que te pongas metas grandes, porque los grandes retos forjan hombres grandes, si quieres tener ingresos por arriba del promedio común tienes que convertirte en una persona por arriba del promedio común. Nadie te va a hacer honores por hacer cosas comunes, nunca vas a aparecer en la portada de alguna revista por hacer cosas comunes. Claro que hacerte rico no va a ser tan fácil, nunca ha sido fácil, por eso la mayoría de las personas son pobres.

Así que, cuánto quieres ganar?

1. Que cantidad. Decide la cantidad. Esa cantidad puede ser lo que necesitas para comprar algo; un auto, una casa, un TV, etc. O bien puede ser para; pagar un viaje, pagar una deuda, pagar tus cuentas de renta, luz, teléfono, etc.
2. Cuanto por cada paquete? Investiga cuanto ganas por cada paquete que vendas.
3. Número de paquetes. Divide la cantidad de dinero que quieres entre el número de paquetes que tienes que vender. Todo lo que tengas que comprar o pagar divídelo entre el número de paquetes.

Pongamos como ejemplo: 1000 Dólares, si por cada paquete que vendes ganas 25 dólares, tendrás que vender 40 paquetes para juntar los 1000 dólares, piénsalo, no puede ser de otra forma. Si esos 1000 dólares te los quieres ganar en un mes pues tendrás que vender esos 40 paquetes en un mes, pero si esos 1000 dólares te los quieres ganar en 15 días, pues tendrás que vender esos 40 paquetes en 15 días y lo más importante no es que te pongas la META de los 1000 dólares, porque cualquier persona del promedio común o mediocre puede decir que quiere 1000 dólares o más en un mes pero ese tipo gente nunca esta dispuesta a hacer lo que hay que hacer para ganarse esos 1000 dólares. Poner la META es importante, porque por lo general la gente fracasada nunca pone metas, pero todavía mucho más importante es concentrarse en lo que se tiene que HACER para conseguir lo que se quiere, es decir esos 1000 dólares se obtienen automáticamente o como consecuencia inevitable de vender 40 paquetes que te dejan 25 dólares. cada uno o en otras palabras los 100 dólares. son consecuencia de ganar 40 veces 25 dólares.

4. Número de personas. Investiga con cuanta gente tienes que hablar para vender un paquete y ganar esos 25 dólares.

5. Investiga tu ley de promedios. La ley de promedios dice: Si haces algo con la suficiente frecuencia, siempre obtendrás un promedio de aciertos y de fracasos. Si hablas con suficiente gente obtendrás un promedio de si'es y de no's

Ese promedio varía de una persona a otra, hay personas que para vender un paquete tienen que hablar con una persona, otros con 3, otros con 5, otros con 10, otros con 15 y otros con 20 y quizá haya otros que necesiten hablar con más, esto depende de la habilidad y la actitud de la persona.

Tu tienes que descubrir tu propio promedio, como? empieza a hablar con la gente tratando de vender tu primer paquete. Si tu promedio es de 5 eso significa que de cada 5 personas con las que hables 4 dicen que no y uno dice que si.

Entonces, yo se que si hablo con 5 personas, inevitablemente o automáticamente una me compra, si hablo con 50, automáticamente 10 me compran, si hablo con 200 entonces seguramente 40 me compran y como resultado gano 1000 dólares.

6. El número de personas por día. Divide el número de gentes con las que tienes que hablar en un mes. Entonces, si quiero ganar 1000 dólares en un mes, lo que tengo que hacer es hablar con 200 personas en un mes, con 50 en una semana y 7 diarias. Si quiero ganar 1000 dólares en 15 días, tengo que hablar con 200 personas en 15 días, 100 cada semana y 14 personas diarias. La clave es, diseñar y hacer un plan para ponerte en contacto con las 200 personas.

Más importante que pensar en como ganarse 25 dólares. 40 veces, es pensar en lo que hay que hacer, con cuantas personas tienes que hablar, con cuantos en un día, donde encontrar esa cantidad de personas o como reunirlos.

CUMPLE CON TU NUMERO DIARIAMENTE.

Una vez que sabes el número de personas con las que tienes que hablar diariamente, no te vas a dormir si no has hablado con todos. Si tienes que hablar con 10 y solo hablaste con 8 y son las 11 pm busca la forma de hablar con las dos que faltan, antes de irte a la cama. Es decir tienes que cumplir con ese número a como de lugar, todos los días.

Si decides hablar con 10 personas diarias y si solo hablas con 8 te diriges al fracaso y si hablas con 12 te diriges al éxito.

CUANTO QUIERES GANAR DIARIO?

Otra forma de hacer las cosas, es ponerte una meta, sobre un número de paquetes diarios. Si quiero vender un paquete diario, solo tengo que hablar con 5 personas diarias. Si quiero vender dos paquetes diarios solo tengo que hablar con 10 personas diarias. Si quiero 3 paquetes diarios solo tengo que hablar con 15 personas diarias. Así de fácil!

MULTIPLICACIÓN AUTOMÁTICA.

Aunque en este negocio, muchas ventas se consiguen automáticamente como consecuencia de los resultados que obtienen tus primeros clientes pero el número no es predecible, por lo tanto estos números no se pueden tener bajo control pero si de cada cliente con resultados obtuvieras 3 clientes más, solo tendrías que conseguir a 10 clientes para obtener automáticamente otros 30 y finalmente sumarían los 40 que necesitamos para ganar 1000 dólares. Debido a esto, tus ventas tendrán la tendencia de multiplicarse sucesivamente junto con tus ingresos.

TU SERVICIO CREA LA MULTIPLICACIÓN!

Esta multiplicación, es LENTA y no ocurre por si sola, TU tienes que generarla y hacer que suceda. Y lo que provoca esta multiplicación especialmente es el SERVICIO, EL SEGUIMIENTO lo único que sé, es que siempre existe la tendencia a la multiplicación que aunque no sea predecible, la regla es, entre más ventas hagas y mas servicio des, más multiplicación obtendrás, por qué? porque es inevitable, gran parte del servicio que provocará esa multiplicación viene de los resultados que proporcionan por si mismos los productos. El 90 % del crecimiento de tu negocio depende de los resultados, el 10% depende de tu esfuerzo. Entonces tu éxito depende primordialmente de estos magnificos productos, nunca lo olvides, porque sin ellos no harías nada!

SEMBRAR Y COSECHAR

La mayor parte de las veces, la gente no compra los productos el mismo día en el que hablas con ellos, es decir, los compran a los 7 días, a las dos semanas, al mes, al mes y medio o a los 2 meses y, en ocasiones, toma más tiempo. Es como sembrar hoy y cosechar después, y la clave es mantenerte sembrando siempre, todos los días, todos los días. Porque todo aquel que siembra, cosecha, es una ley universal, así que si quieres cosechar, lo que tienes que hacer es sembrar. El período crítico para el nuevo distribuidor son los primeros 45 días, si superas este período es la mejor prueba de que vas a tener éxito en este negocio y tener éxito en este negocio significa hacerte económicamente independiente con ingresos extraordinarios y el secreto es que en esos primeros 45 días te mantengas hablando con la gente todos los días y en todo momento oportuno.

CREA MOMENTUM

Mi mejor consejo es que inicies tu negocio de medio tiempo, es decir, en tus ratos libres y trata de aprovechar al máximo esos ratos. Haz una prueba seria de 90 días, porque ese es el tiempo que necesitas para que tu negocio se ponga en movimiento, tome fuerza y velocidad, a eso le llamamos "momentum", es decir, tu negocio tiene momentum cuando empieza a moverse, que es la parte más difícil, una vez que entra en "movimiento", marcha automáticamente y por si solo. Una vez que logras momentum, sólo tienes que mantenerlo, así que, trabaja durante 90 días seguidos sin interrupción, pase lo que pase.

NO CIERRES TU TIENDA

Es como si abrieras una tienda: si en la primera semana nadie compra nada, no significa que por eso debas

cerrar, ¿Verdad? Incluso si en el primer mes las ventas no fueran regulares, seguro que mantendrías abierta esa tienda, quizá persistirías hasta 6 meses antes de decidir cerrar, porque mientras esa tienda se mantenga abierta, siempre existe la posibilidad de que vendas algo. Una vez que cierras, acabas totalmente la posibilidad de vender.

10% TEORIA 90% PRACTICA

La única forma de aprender a vender es vendiendo, no se aprende a vender leyendo libros. La teoría es un 10% y la práctica un 90%, seguro que al empezar es muy posible que cometas algunos errores, pero ¡eso no significa que no vayas a aprender! ¿Cuántas veces debe intentar un niño para aprender a caminar? Las veces que sean necesarias y el tiempo necesario hasta aprender. Para aprender, el primer paso es IMITAR lo que hacen los que ya saben, es decir imita a los que saben de forma consciente, al principio trata de copiarlos lo mejor que puedas. El segundo paso es PRACTICAR Y PRACTICAR lo copiado hasta que lo domines. Tercer paso, trata de mejorar lo que haces, si es posible.

TODOS EMPEZAMOS CON DIFICULTADES.

En este negocio todos empezamos con los mismos problemas, eso es algo normal, si los superas tienes éxito, si no obtienes fracaso. No importa qué tan grandes sean los problemas, siempre hay alguien que los supera, y siempre hay quienes no. No importa qué tan pequeño sea el problema, siempre hay muchos que no encuentran la solución. ¿Qué necesitas para superarlos? DESEO DE CAMBIAR, INGENIO, ESFUERZO CONTINUO Y GANAS DE APRENDER.

" Para que las cosas cambien en tu vida, tu tienes que cambiar. "Para que las cosas mejoren, tu tienes que mejorar"

Si quieres seguir igual, entonces no cambies, porque si cambias todo cambiará para ti. Si quieres tener más entonces tienes que convertirte en más, en una persona con más valor, ser más valioso. La única forma de obtener todo lo que quieres en esta vida, es ayudando a un número suficiente de personas a obtener lo que ellos quieren, entre más ayudes, más obtienes.

Todo depende de ti.

Lo que tú obtengas en los próximos 5 años, no va a depender de las circunstancias, sino de lo que tú hagas al respecto. Las circunstancias en este mundo siempre han sido muy duras, eso no va a cambiar, pero siempre hay gente que se esfuerza lo suficiente y las vence. Es muy fácil descorazonarse y darse por vencido pero nadie recibe un trofeo por perder.

Es una vida de problemas y dificultades.

Es muy lógico que cuando quieres más, también te encuentres con más problemas, ¿Por qué? porque la vida es así, es una vida de problemas y continuamente nos encontramos con ellos, existen por millares y en todos lados, de manera que es imposible que no nos encontremos con ellos y la mayoría de ellos nosotros mismos los creamos. Este negocio es para que te hagas rico, por lo tanto, también tiene sus problemas, pero no pidas menos problemas, pide más habilidad para

resolverlos, más sabiduría. No desees que las cosas sean más fáciles, desea ser mejor.

Los problemas siempre van a estar ahí, tu función es resolverlos, de ti depende que veas el lado del problema o el lado de la solución. La mayor parte de las personas ven los problemas pero no las soluciones, y una vez que te encuentras la solución se acaba el problema. Los problemas grandes requieren de soluciones grandes. Uno de los problemas que hay que enfrentar aquí es el problema del tiempo, es el primero que tienes que resolver, si no sabes sacar suficiente provecho de las únicas 24 horas que tienes al día, tampoco podrás obtener todo lo que quieres. Así que tienes que utilizar tu ingenio, mucha gente empieza este negocio, encuentra problemas y se espanta, yo les pregunto, "¿Qué, en tu anterior empleo no tenías problemas?" La respuesta siempre es sí, bueno, pues en este negocio también vas a tener problemas, ¡pero vas a ganar mucho más dinero! "Entre mas grande es el problema, mas grande es el cheque".

SEGUIMIENTO

CONSIGUES UN CLIENTE

Tienes que aprender a vender para que puedas enseñar a otros a hacer lo mismo. Si cumples bien con estas instrucciones, seguro que vas a conseguir clientes, tu función no termina cuando consigues a un cliente, de hecho, es ahí donde empieza tu trabajo.

INSTRUCCIONES

Primero tienes que explicarle con todo detalle como se toman los productos y asegurarte de que entienda perfectamente, también instrúyete para que él o ella te llame por teléfono para comentarte sus resultados. Siempre es mejor dar las instrucciones por escrito y haces que la persona las lea frente a ti, para que diga si están claras o no. Nunca asumas que te entendió todo, siempre piensa que hay algo que no entendió. Explícale como si fuera un niño.

Anota todo en los frascos.

Primero cuantas veces al día se tiene que tomar ese producto y después tu nombre y teléfono. Usa un marcador de color fuerte. Es mejor anotar en los frascos, sobre todo en al formula 1. Por que los papelitos fácilmente se pierden y después tu cliente no sabe donde encontrarte, si llega a tener dudas o necesitar mas productos.

Dale tus datos.

Para que no se olvide quien eres ni donde te puede contactar, pega tu tarjeta de presentación en los frascos.

Haz que se tome los productos inmediatamente.

Una cosa importante, es preparar el primer batido en ese mismo momento y hacer que la persona se la tome junto con las tabletas, para ahorrar tiempo y el "empezare el próximo lunes". Esto es parte de las instrucciones, que la persona vea como se preparan.

Otra forma es ponerle el ejemplo, es decir, tomas tus productos y te los tomas en ese momento frente a la persona. Cuando la persona te ve tomándote tus productos, se siente comprometida a seguir el ejemplo. Es una forma de decirle yo ya lo hice, ahora te toca a ti. Si yo puedo, tu también puedes.

Lista de Clientes.

Par esto es conveniente tener un tarjetero, con separadores que estén numerados del 1 al 31 porque con eso se hace más fácil el seguimiento. También es importante que las tarjetas contengan todos los datos. Pide todos los datos de tu cliente y los anotas primero en una lista de clientes y después los pasas a las tarjetas. Los datos son:

Nombre:	Edad	Ocupación:	Quien es:
Teléfono y Fax:	Horario:	Dirección	Que compro:
Fecha:	Cuantos Kg.:	Que enfermedad:	
Llamada Num:	Fecha:		

REGISTRO DE VENTAS Y GANANCIAS

En otro cuaderno, anota todo lo que vendes, la fecha, a quien se lo vendiste, en cuanto se lo vendiste y cuanto ganaste en esa venta. Asi sabrás cuanto vendes y cuanto ganas. Otra forma de hacerlo es dando notas de venta a tus clientes, el problema con las notas sueltas es que fácilmente se pierden.

SEGUIMIENTO

La gente que se más gana en Herbalife no es la que vende más productos, sino la que logra que más gente los USE y obtenga RESULTADOS, ¿Cómo se logra esto? La respuesta es con Seguimiento.

El seguimiento es la parte más importante de este negocio porque de esto depende que tu negocio crezca automáticamente y de forma fácil. El seguimiento es el secreto de la riqueza en Herbalife, no es otra cosa más que dar el servicio adecuado a tu cliente. Un buen servicio siempre consigue más clientes, un cliente satisfecho con el servicio siempre regresa y te consigue más clientes.

Hacer seguimiento significa cerciorarte de que las instrucciones que diste se cumplan al pie de la letra. Tu cliente sabrá si realmente entendió las instrucciones hasta que trate de preparar el batido y se tome las tabletas. La mejor forma de hacer seguimiento es por teléfono y es aún mejor si logras que tus clientes te llamen a ti en vez de que tú les llames, sobre todo cuando tienes muchos clientes que atender. Siempre di a tus clientes que se sientan libres de llamarte para consultar cualquier duda que tengan, por insignificante que parezca. Independientemente de que tus clientes te llamen o no, tu deber es llamarles.

Este es el plan:

- Primera semana: 3 Llamadas
- Segunda Semana: 2 Llamadas
- Tercera Semana: 1 Llamada
- Cuarta Semana: 1 Llamada

Las llamadas más importantes son las tres primeras.

PRIMERA SEMANA

Primera llamada: al día siguiente de la compra. Si es un cliente al que no le preparaste los productos inmediatamente, le preguntas: "¿Ya empezaste a tomar los productos?" porque muchas personas los compran y algunas nunca los prueban.

Si la respuesta es "NO", entonces pregunta ¿Cuándo vas a empezar? Es necesario poner cierta presión para que la persona inicie el programa, hay que mostrar seriedad y firmeza en nuestro papel de distribuidor.

Si la respuesta es "SI", entonces pregunta Que te pareció el batido? Con qué la preparaste? ¿Cuántas tabletas estás tomando? y ¿Cuántas comidas estás haciendo al

día y qué cantidad pones en tu plato?". También pregunta, "¿Acostumbras tomar agua, refrescos, jugos, cervezas o vino durante el día?" Lo mejor será siempre tomar agua, de 2 a 3 litros. Siempre aconseja disminuir tanto como se pueda la cantidad de los líquidos que contengan calorías.

No aceptes que te diga "Lo estoy haciendo tal como me dijiste", tú dices: "Bien, pero, por favor explícame cómo lo haces", porque en el 80% de los casos hay mala ejecución de las instrucciones y así es como se puede detectar, sobre todo cuando se pretende perder peso.

Cuando sólo se requiere mantener peso o subir de peso, se hace más fácil seguir las instrucciones, pero aún así debemos cumplir con el seguimiento y verificar que todo vaya bien.

Para terminar la llamada da un breve repaso a las instrucciones y dile "te llamo o me llamas pasado mañana".

Segunda llamada: Pregunta: "¿Cómo te sentiste ayer? ¿Te quitó el hambre el batido? ¿Tienes alguna duda todavía sobre cómo preparar los productos? ¿Cómo está tu energía hoy? ¿Cómo te sientes hoy?" La respuesta usual es; me siento con mucha energía, o me siento mucho mejor, como sucede en la mayoría de los casos, di: "En los siguientes 2 o 3 días obtendrás tus primeros resultados, por ahora síguelo tomando en la misma forma". Te llamo en dos días.

Si hay algún problema se detecta en esta llamada.

PROBLEMAS.

Enfermedades.

En muy raras ocasiones la respuesta a ¿Cómo te sientes hoy? es negativa, es raro pero se llegan a presentar casos en que la gente empieza el programa y coincidentemente se le inicia alguna enfermedad y, por lógica culpa a Herbalife.

La NUTRICION CELULAR NO OCASIONA NINGUNA ENFERMEDAD. Siempre pregunta: había tenido esa enfermedad o ese problema antes? si la respuesta es que sí, dile "Adivine qué..., ya la tiene otra vez" la ultima vez que tuvo ese mismo problema que hizo? pues ahora haga lo mismo! Antes de tomar estos productos ya tenia ese problema? si. y que tomaba? pues siga tomando lo mismo! y recomienda que siga tomando el programa, porque enfermo o sano, el programa funciona, inclusive, le ayudará a que se recupere más pronto.

Un problema muy común, es que la persona se enferme, empiece a tomar medicinas y crea que mientras esta enfermo no debe o no puede seguir tomando los productos. Por que cree que van a reaccionar con las medicinas o por que cree que el programa va a empeorar su estado. Es decir creen que los productos solo de deben tomar cuando están sanos y cuando se enferman creen que deben suspenderlos, es importante hacerles entender que alguien que esta enfermo debe alimentarse

mejor. Así que no permitas que suspendan los productos solo por que están enfermos.

Malestares por cambios dietéticos.

Si se presentan malestares, siempre será en los 3 primeros días. En algunas ocasiones hay personas que presentan ligeros malestares que se deben a: Cambios drásticos en la alimentación.

Proceso de limpieza natural.

Cambios dietéticos

Alergias.

Prohibido hacer Cambios drásticos en la alimentación.

Es típico que muchas personas, cuando empiezan a tomar los productos, digan, voy a tomar este programa natural, sano y por lo tanto voy a dejar de tomar tantas cosas que dañan mi organismo y empiezan a dejar: de fumar, tomar alcohol, tomar café, comer muchas calorías, tomar refrescos, tomar medicinas como pastillas para dormir, aspirinas, etc. Cosas a las que la persona esta acostumbrada desde hace muchos años y esto es suficiente para que el organismo empiece a protestar. Por que esta adaptado a ese estímulo y si desaparece, todo se altera. Por ejemplo la cafeína o el tabaco hacen que la presión suba y el organismo regula esto, pero cuando el café desaparece y el organismo sigue actuando igual, la presión se desbalancea.

Solo por dejar de tomar estas cosas, a la persona le puede cambiar el carácter, puede tener dolor de cabeza, le puede bajar la presión arterial, puede sentirse sin energía, puede tener mareos, nauseas, vomito, etc. Si la persona quiere dejar de fumar o tomar alcohol, lo tienen que hacer es hacerlo poquito a poquito, sin hacer cambios drásticos. En estos casos, tienes que preguntar; dejaste de tomar algo que normalmente tomas? Algo que tomas desde hace mucho tiempo? Si la respuesta es si, dices solo vuelve a tomar eso y todo se va a solucionar. Otra preguntas pueden ser; Dejaste de fumar? Dejaste de tomar café?

No juegues al medico.

Si alguien toma medicinas, no debes permitir que deje de tomarlas. No debes jugar al medico y decir estos productos te van a curar, esto o lo otro, así que no te tomes tus medicinas. Si alguien baja la dosis o deja de tomar medicinas debe ser recomendación de su medico. La gente que esta acostumbrada a tomar medicinas debe seguir las tomando, porque su organismo esta acostumbrado a funcionar así. Si un día no las toma el organismo se desbalancea.

Cambios Dietéticos.

Nutrición Celular: Cuando se toma los productos de Nutrición Celular para perder peso, algunas personas llegan a presentar ligero dolor de cabeza y mareo, debido que el polvo contiene menos calorías que la comida

regular. Esto se soluciona, tomando medio vaso con agua azucarada, mientras el organismo se ajusta al nuevo régimen, que no dura más de tres días. Debido a la mayor cantidad de proteínas se pueden presentar gases en el intestino. También se presentan gases cuando se usa licuadora para preparar el batido. Debido a la mayor cantidad de fibra, puede haber una Diarrea ligera y en ocasiones en las gentes que sufren de colitis, pueden sentir cierta irritación del intestino. Los aceites esenciales: Devuelven la elasticidad a las venas y arterias, lo que genera una mejor circulación pero al mismo tiempo comienzan a circular mas toxinas que pueden provocar malestares. Todo se regulariza en tres días.

Las tabletas nunca se deben de tomar cuando el estómago este vacío, porque pueden producir nauseas y en ciertas ocasiones irritación del estómago.

Proceso de limpieza. Los tres primeros días la persona puede experimentar cambio en el olor del sudor y la orina, cambio en el color de la orina, ligero malestar general, ligero dolor de cabeza y mareo. Cambio en el color y olor del excremento y una ligera diarrea. Lo que sucede es que el organismo tiene una sobre dosis de toxinas que estaban almacenadas por ahí y esta tratando de expulsarlas lo mas rápido posible. Lo que hay que hacer, es tomar abundante AGUA para favorecer y acelerar la salida de las toxinas del cuerpo con tal de acortar el proceso al menor tiempo posible.

TODAS LAS MOLESTIAS DESAPARECEN en no más de 3 a 4 días.

Leche: Muchos de los problemas vienen de la leche, el 40 % de los adultos no tienen la enzima que digiere la leche y antes de Herbalife casi no tomaban leche o tomaban muy poca y ahora están tomando dos vasos al día, es normal que la leche les de problemas, como: Diarrea, dolor de estomago, dolor de cabeza, mareos, nauseas, etc. Estas personas solo tienen que suspender la leche. Tienes que preguntar; Estas preparando el batido con leche? si la respuesta es SI, tu dices "AJA" ahí esta el problema, simplemente suspende la leche.

Falta de agua. Mucha gente no toma agua, es decir toman Coca-cola, jugos, cervezas, etc. Estos productos contienen agua y su organismo toma el agua de ahí, pero no toman agua pura y ahora que están tratando de bajar de peso saben que esos productos tienen muchas calorías y dejan de tomarlos, pero al mismo tiempo no toman agua. Entonces su organismo entra en un estado de deshidratación mínima, suficiente para provocar, dolor de cabeza, mareos y estreñimiento. Hay que recordar que los productos son secos y que el polvo y la fibra absorben mucha agua. Tienes que preguntar; Cuantos vasos de agua estas tomando al día? Lo mejor es tomar de 8 a 10 vasos.

Cuando alguien tiene estreñimiento, pregunta; Antes de tomar estos productos ya sufría de estreñimiento? si la respuesta es si, di; y que tomaba para eso? pues siga tomando lo mismo! O la ultima vez que se estriñó que hizo? pues ahora vuelva a hacer lo mismo.

Falta de seriedad de tu cliente.

Este es uno de los problemas mas frecuentes, cuando la persona no quiere tomarse los productos, inventa los posibles síntomas, que el cree que debería sentir si los productos le hicieran mal y no son mas que mentiras. Prefiere mentir en vez de decirte que alguien lo desanimó, inventa una gran excusa, para "justificar" que no los puede tomar y la mayor parte de las veces ni siquiera ha destapado los botes. En esos casos ve a su casa y mira los frascos.

Cuando tu cliente te diga que se siente mal.

Tu debes siempre decir: No hay problema, eso es normal, No te preocupes, eso es Normal, no hay problema. Eso significa que el programa te esta funcionando, felicidades, te estas limpiando.

Si dices cosas como: Eso no debe pasarte, es raro que te suceda eso, no se supone que te tenga que pasar eso, no se a que se deba eso, a nadie le había pasado nada de eso, a mi no me paso eso, no entiendo porque te pasa eso a ti, etc. Tu cliente se va a alamar, se va a sentir un ser raro, que le esta sucediendo algo que se esta presentando por primera vez y nadie sabrá que hacer y pensará que el programa no esta bien estudiado o que tu no estas bien preparado.

Pero si dices No hay problema! El se sentirá tranquilo, sentirá que todo esta bajo control y que en realidad no hay problema, que esto ha pasado antes y por lo tanto se sabe la solución.

Qué es lo que hay que hacer? Mantener a la persona dentro del programa, asegurándole que no hay problema, que eso va a pasar, y si te mantienes en contacto con tu cliente hasta que desaparezcan las molestias, usualmente la persona sigue el programa. Tienes que brindar palabras de confianza y seguridad y hablarle más frecuentemente mostrando que en realidad te preocupas por su estado. Háblale a tu cliente hasta que desaparezcan todas las molestias y consulta con tu patrocinador si necesitas ayuda.

Alergias.

Algunas personas alérgicas pueden vomitar los productos, cuando la alergia es severa, quizá esa sea la única situación en la que alguien no pueda tomar estos productos, pero esos casos son extraordinariamente raros.

Las personas que presenten alergias a múltiples cosas en muy raras ocasiones también pueden presentar alergia a algunos componentes de la Nutrición Celular, lo que hay que hacer es una prueba previa: hay que tomar un poco de polvo y ponerlo bajo la lengua y esperar de 10 a 15 minutos, si esa parte se pone roja significa que la persona puede presentar alergia a la fórmula 1, si no hay cambio de color, seguramente no habrá problemas.

Hay que hacer lo mismo con las tabletas, hay que triturar una, es decir, hacerla polvo y ponerla bajo la lengua y ver si hay reacción. En los casos en los que se presenta reacción pero la persona quiere o necesita tomar los

productos, lo que hay que hacer es darle pequeñas cantidades del programa durante 7 a 10 días y después ir aumentando paulatinamente las cantidades hasta tomar las dosis correspondientes de acuerdo a si es niño o adulto.

En muchos casos una micronutrición completa soluciona los problemas de alergias, con nutrición celular muchas personas se han liberado completamente de problemas alérgicos, incluso de asma bronquial y rinitis alérgica. La única forma de saber que tanto beneficio se obtendrá con el Programa de Nutrición Celular es Probándolo.

Tercera llamada: Pregunta: todo va bien? Tienes alguna duda todavía sobre cómo preparar los productos? ¿Cómo está tu energía hoy? ¿Cómo te sientes hoy? Para esta fecha la persona ya aprendió a preparar los productos como debe ser.

Si no hubo problemas: pregunta; ya empezaste a tener resultados? Que resultados has notado? ya te pesaste? ya te mediste? si ya obtuvo resultados tienes que felicitar a tu cliente calurosamente.

Si hubo problemas: a estas alturas ya desaparecieron o están desapareciendo, si es así, a partir de aquí la persona va a empezar a experimentar resultados, a confiar en el programa y en ti. De aquí en adelante es importante que le digas a tu cliente que te haga la primera llamada, de preferencia pon el día y la hora, si no llama, llámale tú.

Segunda semana.

Cuarta llamada: Sigues tomándote los productos como debe ser? Te estas tomando las tabletas 3 veces al día? y la formula 1? ya te pesaste? ya te mediste? has perdido mas peso? Cuantos Kg.?

Si no hay resultados evidentes, dices No hay problema, no te preocupes! Cuéntame como te preparas los productos, que líquidos tomas y que comes en todo el día. Que dietas habías hecho antes. Lo primero que debes hacer es buscar TRAMPAS! Cuando estés 100% seguro que no hay trampas entonces investiga otros problemas, pero en el 99.9% de los casos en lo que no se pierde peso es por trampas. Recomienda la regla de los 9 días y dile te llamo en dos días.

TRAMPAS

Las trampas es la principal causa por la que alguien puede no perder peso, a veces son intencionales por falta de fuerza de voluntad, otras son por ignorancia sobre las instrucciones del programa y otras son inconscientes.

En las trampas por falta de fuerza de voluntad, la persona sabe que no debe comer de más pero le falta motivación interna lo suficientemente fuerte para ajustarse a la disciplina del programa, así que hay que proporcionarle mucha motivación externa, este tipo de personas muy fácilmente se desaniman, así que hay que brindarles palabras de ánimo constantemente.

En las trampas por ignorancia, sólo hay que proporcionar la información adecuada y se soluciona el problema. Siempre hay que cerciorarse de que la persona comprendió bien las instrucciones.

La persona no debe comer doble.

El seguimiento es fundamental en este negocio, ya que sin él tu cliente puede obtener resultados equivocados, por ejemplo, si alguien desea perder peso, puede cometer errores por ignorancia, es decir, Juan, por ignorancia, pensando que una comida por día es muy poco puede comer el doble e inmediatamente se sitúa en el programa de mantener peso, lo que significa no subir ni bajar. Incluso los distribuidores, el día en el que solamente han tomado sus dos batidos, dicen: "Tengo que comer algo, ya que hoy sólo he tomado mis batidos, pero no he comido nada", con eso quieren decir que dos batidos no son suficientes. Si eso hacen los distribuidores, imagínense lo que piensan los clientes.

Qué tal si Juan comió el triple, con seguridad que subirá de peso. Si algo así sucede, es culpa del distribuidor, por no hacer un buen seguimiento. Hay que cuidar que Juan no haga trampas. Hay gente que necesita que se le anime continuamente, porque cuando no se hace se desaniman solos, siempre hay alguien tratando de desanimarlos, sobre todo sus seres cercanos, le dicen "Ya Juan, ya deja eso, ya bajaste muchos kilos, te vas a enfermar, te ves mal" y mil cosas más. Tú tienes que contrarrestar todo eso.

En las trampas inconscientes, la persona come calorías y grasa de más sin darse cuenta. Esto es algo que nos pasa a muchos de nosotros: juramos que sólo comemos una sola vez al día, pero no contamos lo que nos comemos de pie o en el cine, lo que nos comemos del plato del vecino o lo que nos invitan, decimos que no podemos despreciar lo que nos invitan porque eso es ser grosero y nos lo comemos. No contamos lo que nos comemos en las fiestas o en las noches, tampoco contamos las calorías de los jugos, refrescos, cervezas, etc. Siempre encontramos la excusa necesaria y siempre se nos hace que es poco, diciendo ¡Ay, un bocadillo más! ¿Qué tanto puede afectar? pues mucho o poco, pero sí afecta. Te llenan el plato y dices "Me lo tengo que terminar porque la comida no se puede desperdiciar, hay niños muriéndose de hambre en el mundo" y te lo comes TODO.

En las trampas por criticas u opiniones negativas, la persona se deja influir por la gente que le rodea como su conyugue, hijos, padre, parientes, amigos. Que critican su decisión de perder peso o de dejar de "comer" las cosas que ellos comen. Una vez que se enteran que esta persona quiere bajar de peso, buscan la manera de hacerlo caer, comprometiéndolo, forzándolo y obligándolo moralmente a comer una vez mas lo de siempre. Las opiniones son, que con este programa no va a perder peso, que el no podrá, que otros no han podido, que el nunca ha podido bajar de peso, que siempre interrumpe las dietas. que a quien quiere engañar, que se deje de tonterías y sufrimientos, que le hace pensar que ahora si va a bajar de peso. Que debe comer lo que le han preparado con tanto amor y esmero, que no comerlo es

una grosería, un desprecio, una falta de respeto, que no tiene que ser tan estricto, la esposa le dice "a mi no me vas a despreciar la comida", el esposo le dice "a mi no me vas a despreciar esta invitación" etc. Otras opiniones son que perder peso es malo, que por guardar la línea solo se va a enfermar, que quien sabe que cosas tendrán esos productos, que si se enferma no lo van a ayudar y que no se vaya a estar quejando, que le va a pasar lo mismo que le paso a fulanita o lo mismo que le paso con la ultima dieta que había seguido, que mejor vea a un medico, etc. Escucha esto todos los días, hasta que finalmente se convence de que "debe" abandonar el programa.

Otra opiniones son sobre el aspecto, le dicen ya bajaste mucho, ya párale por que si no vas a volar, te ves demasiado flaco, te ves enfermo, pálido, ya no deberías bajar mas, la ropa te queda mal, muy floja. Obvio que esta persona necesita de la ayuda positiva del distribuidor de Herbalife.

Qué hacer si alguien tiene mucha hambre? La mayoría de las veces, el batido satisface totalmente a la persona durante 6 horas, una nutrición completa en la mayoría de los casos normaliza el apetito, debido a que muchas veces el descontrol en el apetito es por falta de micronutrientes.

Cuando la persona se toma el batido y sus tabletas siempre se quita el apetito, lo que sucede en las personas que están acostumbradas a comer demasiadas calorías es que sienten hambre antes de las 6 horas. En la mayoría de los casos la causa es psicológica, es decir, "sienten" que no están comiendo. De cualquier manera, ¿Qué hacer?:

La Solución: Thermojetics.

La mejor solución actualmente es agregar al programa THERMOJETICS porque con este producto se controla totalmente el apetito. Y la persona no necesita FUERZA DE VOLUNTAD para ajustarse al programa. Cuando se combina Thermojetics con el programa básico de nutrición celular para bajar de peso se eliminan las trampas totalmente y además la persona baja de peso más rápido y con mayor facilidad. De hecho cuando se trata de bajar de peso lo que recomiendo es, primero dar Thermojetics como ENTRADA y una vez que la persona ya se convenció de la efectividad del producto, cosa que no toma más de 3 días, entonces se le da el programa básico de nutrición celular. Qué hacer cuando la persona no puede tomar Thermojetics? en esos casos se pueden hacer varias cosas:

Mas polvo.

Preparar el batido con más cantidad de polvo, cuatro a ocho cucharadas de formula 1 mas 4 a 8 cucharadas de leche descremada. Sólo para los primeros 3 a 5 días mientras el organismo se ajusta al programa.

En vez de agregar más polvo, se puede tomar una batido extra con sus tabletas a la hora en que da más hambre. También, únicamente en los primeros días: Comer una

fruta de tamaño regular, una manzana o plátano en la hora en que da más hambre.

Otra puede ser que en los primeros días se inicien siguiendo el programa para mantener peso, poniendo más polvo a el batido y reduciendo tanto como se pueda la cantidad en las comidas y después de una semana cambiar al programa de perder peso.

Es imperativo evitar que la persona tome comida o bocadillos a la hora en que le dé hambre, este problema de tener hambre usualmente no dura más de 4 a 5 días.

Es importante no comer doble porque inmediatamente te sitúas en el programa de mantener peso que significa no subir ni bajar. Si comes triple, ya estás en el de subir de peso y este programa siempre funciona a la perfección.

Qué hacer si alguien no baja de peso? Cuando alguien no está perdiendo peso, lo primero que hay que hacer es verificar qué tantas trampas está haciendo, porque las trampas es el problema número uno de las personas que no pierden peso; "La gordura no cae del cielo, entra por la boca". Entonces siempre hay que verificar que no se estén haciendo trampas, aunque la persona jure que no.

Si no se hacen trampas y aún así la persona no está perdiendo peso se puede deber a varias causas, una de ellas es la retención de líquidos, esto es muy frecuente en las mujeres, pero también se presenta en los hombres. La retención de líquidos no dura más de 7 a 10 días, y después de eso la persona pierde peso normalmente. Las trampas se solucionan totalmente con Thermojetics.

La segunda causa es por pérdida de músculo, esto se presenta en personas que se han sometido a varias dietas de DEJAR DE COMER para perder peso. En algunas de estas dietas sólo toman agua, té o café sin comer otra cosa durante varios días, durante este tiempo la persona deja de ingerir proteínas, y los seres humanos debemos ingerir proteínas todos los días porque todas las células están hechas de proteínas y las células forman nuestros órganos. El problema es que nuestro organismo no tiene un lugar para almacenar proteínas de donde las pudiera tomar cuando las necesitara por no comerlas, así que, cuando le faltan en la comida, el organismo las toma de donde puede y los órganos que pueden ceder un poco de sus proteínas sin verse en muy graves problemas son los músculos, de manera que cuando la persona termina la dieta, efectivamente pierde peso, pero este peso que pierde está repartido entre GRASA y músculo. Así que cada vez pierde más y más músculo por las dietas constantes que hace, después de algún tiempo la persona recupera el peso perdido, pero sólo lo recupera de grasa y no de músculo, sobre todo porque la persona no se alimenta bien y no hace ejercicio.

Cuando una persona con este problema inicia el programa su organismo primero comienza a recuperar todo el músculo perdido y, poco a poco empieza a balancear la proporción grasa/músculo. En ocasiones este proceso dura de 20 a 25 días, tiempo en el que la persona no pierde peso, cuando más un kilo, o dos

quizás y, lógicamente se empieza a desesperar creyendo que el programa no le está funcionando. Por supuesto que sí está funcionando, pero en estos casos hay que tener cierta paciencia y seguir tomando el programa al pie de la letra, porque finalmente va a obtener los resultados deseados, por eso siempre es muy bueno recomendar desde un principio que este programa se debe tomar de 60 a 90 días.

REGLA DE LOS 9 DÍAS

Cuando queremos acelerar el proceso de perder grasa es muy simple, la clave está en disminuir aún más las calorías y eso se logra con la Regla de Los 9 DÍAS mas Thermojetics.

Consiste en alternar un día en el que la persona toma 4 batidos de Herbalife sin hacer ninguna comida regular y otro día en el que toma dos batidos y una comida. Las tabletas se siguen tomando igual tres veces al día con cada alimento, todos los 9 días. El Thermojetics se inicia con dosis doble, es decir 6 verdes y 2 bienes tres veces al día.

Entonces el primer día toma las tabletas tres veces al día, cuatro batidos, una batido más a la hora en que le de más hambre, y ese día no hace ninguna comida regular. El segundo día, toma las tabletas tres veces al día, dos batidos y hace una comida regular. Estos días se alternan durante 9 días, se descansa tres días y se reincide otra vez, hasta perder todo el peso requerido.

Ejemplo:

LUNES:

Desayuno, una Batido y tabletas.
Comida o almuerzo, dos batidos y tabletas.
Cena o merienda, una batido y tabletas.

MARTES:

Desayuno, una batido y tabletas.
Comida o almuerzo, una comida regular y tabletas.
Cena o merienda, una batido y tabletas.

MIÉRCOLES:

Desayuno, una batido y tabletas.
Comida o almuerzo, dos batidos y tabletas.
Cena o merienda, una batido y tabletas.

JUEVES:

Lo mismo que el martes.

VIERNES:

Lo mismo que el lunes o miércoles.

Y así sucesivamente hasta completar los 9 días.

Con esta regla nadie se escapa a perder peso, siguiendo esta regla el día que sólo se toman las 4 batidos la persona ingiere 800 calorías, que es la cantidad mínima para que nuestro metabolismo funcione sin problemas.

Cómo saber si el programa en realidad esta funcionando? Si se están perdiendo centímetros en la

cintura y TALLAS significa que está funcionando. Este programa funciona así: Primero se empiezan a perder tallas con una ligera variación del peso, bueno, en ocasiones llega a haber un incremento ligero en el peso, recuérdese que se está formando músculo, claro que esto alarma aún más a la persona, pero después del día 25 o 30, la pérdida de peso se hace uniforme, es muy importante no suspender el programa porque si lo interrumpe, también se para el proceso y, en ocasiones hay que volver a comenzar. Después de que el organismo se balancea, sólo se pierde grasa, que es la única que queremos eliminar.

Si hay resultados: Usualmente los resultados ya se empiezan a ser notorios desde este día y podemos comenzar a hacer que nuestro negocio se multiplique y para esto tienes que pedirle a tu cliente:

- Referencias
- Que se haga distribuidor
- Que recomiende los productos
- Haga una Reunión en su casa

REFERENCIAS

Referencias es, conseguir más negocio o más ventas a través de un cliente, es como si esta persona fuera una puerta que abres y por ahí entran 10, 15 o 30 personas, de ti depende abrir esa puerta o no. La abres y ganas más dinero masivamente, no la abres y no ganas.

Pide ayuda.

Pedir referencias es muy fácil, lo único que debemos hacer es pedir "ayuda" a nuestro cliente: tenemos que preguntarle a Juan por las personas que han notado sus resultados y que pudieran estar interesadas en el programa o por las personas que necesitan el programa. Lo que queremos es los nombres y teléfonos de las personas que ya vieron los resultados en Juan.

El secreto es decir: "Juan, necesito que me ayudes a llevar este programa a más personas, necesitamos ayudar a más personas, ¿A quién conoces que necesite bajar de peso, subir de peso? A quien conoces que tenga gastritis, migraña, etc.? La palabra clave es "pedir ayuda". Si hasta ese momento has hecho bien tu trabajo, Juan te dará por lo menos cinco nombres y quizá hasta él mismo hable con ellos, facilitándote las cosas. Otra manera seria decirle, "Juan, ya le contaste a tus amistades cómo te está funcionando el programa de Nutrición Celular?"

Promueve descuentos.

Muchas veces tus clientes no te darán los nombres simplemente por "ayudar" para muchos de ellos será mas fácil si les ofreces algo en su beneficio, como descuentos, el regalo de algún producto, de accesorios como mezcladores de el batido o tableteros, etc. Puedes decir; Juan por cada persona que compre un paquete, te voy a dar un descuento del 5% en tu próximo paquete, o te voy a regalar un tabletero como este. De esta forma "Juan" se sentirá mas motivado a darte los nombres, incluso tendrá interés en dártelos.

Qué haces con los nombres?

Primero: Los anotas en tu Lista de Referencias y agregas el dato de; "Referencia de" Juan. Después los llamas inmediatamente, Les dices; que Juan te dio sus nombres, que el programa le está funcionando a la perfección y que a él le gustaría que este programa les ayudara a ellos también, y sigues los mismos pasos de "La gente que esta en tu lista".

Este negocio crece hasta que tienes tantas referencias que te saturas y no le puedes hablar a todos, entonces vale la pena que le comentes a Juan la posibilidad de que él también se convierta en distribuidor de Herbalife.

Solo consigues 2 ventas de cada cliente, el primer mes puedes hacer una venta, a esa persona le pides dos referencias y el segundo mes, haces dos. Y si de estos dos consigues dos referencias de cada uno, el tercer mes haces 4 ventas, después Cuarto mes: 8, Quinto mes: 16, Sexto mes: 32, Séptimo mes: 64, Octavo mes: 128, Noveno mes: 256, etc. Cuando llegas a 100 por mes, realmente se hace una locura y forzosamente necesitas ayuda, sea de mas distribuidores o de secretarias y mensajeros.

Las referencias significan el verdadero negocio, pero muchos nunca escarban lo suficiente hasta llegar a ellas, la única forma de conseguirlas es mantenernos en contacto con nuestros clientes.

Que se haga distribuidor

Una vez que ya obtuviste las dos ventas mínimas de las referencias que te dio tu cliente, le ofreces la oportunidad de convertirse en distribuidor. Le dices; Juan ya viste que estos productos te funcionaron muy bien, te gustaría hacerte distribuidor y ganar dinero con estos productos? Si contesta que si, le explicas el plan de mercado, lo registras y le dices que empiece con 1000 puntos.

Si contesta que no, le pides mas referencias o bien que recomiende los productos.

Que recomiende los productos

La mayor parte de tus clientes no van a querer ser distribuidores, aun cuando hayan tenido resultados increíbles, quizá por que no se quieren sentir comprometidos a hacer algo que después no puedan cumplir. El promedio es de cada 5 clientes satisfechos 1 a 2 se querrán hacer distribuidores.

Entonces lo mejor seria proponerle que recomiende los productos a sus conocidos y amistades. Ofrécele que por cada cliente que consiga tu le darás un descuento de un 15 % para su próximo paquete, o una ganancia. Esta es la forma mas fácil de inducirlo a ser distribuidor. No se te haga raro que algunos clientes recomienden muchos paquetes, ganen mucho dinero y nunca se quieran hacer distribuidores.

Haga una Reunión en su casa

Con los clientes que han tenido muy buenos resultados, independientemente que quieran recomendar los productos o no, pídeles su casa prestada para hacer una reunión y además les pides que invite a sus amistades. Es necesario que le expliques lo que tiene que decir para invitar a la gente. Ofrécele descuentos o ganancias. Muchas veces los clientes te ofrecen hacer una reunión por iniciativa de ellos, con el fin de ayudar a sus amistades.

Quinta llamada: A estas alturas el tomar los productos ya esta bien entendido. Nuestro cliente solo necesita un poco de motivación, ver que todo continúe bien y saber que progresos ha hecho. Como va todo? Sigues tomándote los productos como debe ser? has perdido mas peso? Cuantos Kg.?

Sexta llamada: Al final de la segunda semana. solo en caso de que la persona, fuera de esos casos raros en los que todavía no haya resultados, se seguirá hablando de como seguir el programa. Si no la platica será de acuerdo a lo que haya decidido hacer tu cliente, es decir: Dar referencias, hacerse distribuidor, recomendar los productos o hacer reuniones en su casa, será el tema de esta llamada.

Las siguientes llamadas. En la tercera semana y cuarta semana, se hace una llamada.

Llama antes de que se acaben los productos de tu cliente. Tienes que saber exactamente cuando se van a acabar los productos que le vendiste a tu cliente y llamar para recordarle que necesita mas productos.

En la tercera semana ya se esta a acabando el polvo y es necesario ofrecer la siguiente formula 1. La pregunta es; Cuanto polvo te queda? Quieres el mismo sabor o quieres probar otro?

En la cuarta semana ya se están acabando las tabletas. La pregunta es; Ya necesitas más tabletas? y hay que seguir animando a Juan a que continúe con el programa el mes siguiente.

La fórmula es: Buen seguimiento es igual a Buenos ingresos. Un seguimiento Pobre es igual a unos ingresos Pobres. Entre más grande es el seguimiento, más grande es el cheque.

Después de bajar todo el peso que quiero perder, Qué hago? Lo más aconsejable es seguir el programa para mantener peso, porque tener el peso que quieres sólo significa que ya tienes las calorías bajo control, pero eso no soluciona la falta de micronutrientes en tu comida, y las enfermedades que de ello se deriven.

COMO OBTENER LOS PRODUCTOS

Tu actividad como distribuidor consiste en comprar y vender productos de menudeo y mayoreo, en realidad tu comercias con los productos y para poder obtenerlos tienes que comprarlos de contado a precio de mayoreo.

Dónde se compran los productos?

Cuando necesites un paquete, tienes que ir a comprarlo con tu patrocinador o en el almacén de Herbalife. Nadie mas que ellos te pueden surtir los productos.

Los productos siempre se compran de contado.

Ya sea con tu patrocinador o en la almacén . De acuerdo con la cantidad que compres, obtendrás un descuento que varía del 25 al 42%.

Todos los precios y descuentos ya están bien calculados en la Lista de Precios. Tu no pagas el precio al publico, sino el precio de Distribuidor. El descuento que recibes, es en realidad la ganancia que obtienes cuando vendes el producto. Es decir, tu ganancia esta descontada o incluida. Eso significa que tu ganancia es inmediata. Para aumentar tu descuento solo tienes que aumentar el volumen de tus compras en el mes. Los productos que compras, los puedes vender a tus clientes o a tus distribuidores. Es decir, ganas dinero de contado con tus clientes de menudeo y con tus distribuidores de mayoreo.

Ganancias de Menudeo del 25% al 50%

Menudeo significa vender directamente a tus clientes. Cliente es esa persona que compra el producto para consumirlo y por lo tanto paga el precio al publico, es decir es un consumidor, no compra el producto para revenderlo.

Ganancias de Mayoreo del 8% al 25 %

Mayoreo significa vender a otros distribuidores que compran el producto para revenderlo. Tus ganancias se originan de comprar a un precio menor y vender a un precio mayor.

No des crédito a nadie.

Al comprar los productos siempre tienes que pagar de contado, así que, lo más aconsejable es que tu también cobres de contado. Muchos distribuidores quiebran en sus negocios por dar crédito a sus distribuidores y clientes, eso es muy riesgoso, no lo hagas, es mejor tener la mercancía en tus manos que un deudor que no paga. Mi mejor consejo es que no fíes a nadie, sea quien sea, no corras riesgos innecesarios, porque finalmente llegas a perder la mercancía, tu dinero y a tus amistades. Es fácil ser buena gente y dejar que alguien se lleve tus productos sin pagarlos y que después te estés lamentando por ello, así que **aprende a decir NO cuando sea necesario.**

He visto a muchos distribuidores en problemas financieros por esta razón, y la causa principal es no saber escuchar consejos. La mayoría siempre cree que ya lo sabe todo y que no se le puede enseñar nada y tres meses más tarde ya quebraron y se fueron, que no te pase a ti lo mismo.

Cómo se calcula el precio al publico?

El precio al público de los productos, es la suma del precio de venta de menudeo autorizado por Herbalife,

más el porcentaje de impuesto (IVA) del estado o del país, mas un 7% del precio de menudeo de los gastos de empaque y manejo, mas el 3.5 % del precio de menudeo de gastos de envío. En el precio al público ya esta incluido todo.

Cómo se calcula el precio del distribuidor?

Todos los descuentos o ganancias que adquiere el distribuidor se aplican única y exclusiva mente al **precio de menudeo** autorizado por Herbalife, que se toma como **precio base de descuento.**

Es decir si un distribuidor, esta al 30 % de descuento, es un descuento sobre el precio de menudeo, no sobre el **precio al publico.** Es decir no se pueden dar descuentos sobre los impuestos, ni gastos de envío ni de empaque y manejo, que es una cantidad que siempre se mantiene fija y no pertenece a la compañía. Entonces el distribuidor, paga el 30% menos del precio de menudeo, mas el impuesto, el 7% de empaque y el 3.5% de envío, todo sobre el precio de menudeo, que siempre son una cantidad fija.

Quién paga todo es el cliente?.

El distribuidor siempre tiene la tendencia a creer que no se le esta dando su porcentaje de ganancia como debe ser o como se le prometió, por que el calcula su porcentaje de ganancia sobre el precio al público, sin tomar en cuenta que, ese precio incluye: el precio de menudeo, impuestos, envío y empaque y manejo. Además, el distribuidor cree, que el esta pagando este dinero, pero no es así, quien realmente los paga es el cliente. Estos pagos fijos, son un "préstamo" que hace el distribuidor cuando compra los productos y recupera su "dinero prestado" sin perdida ni ganancia cuando vende esos productos a un cliente o a otro distribuidor. De esta forma su ganancia sobre el precio de menudeo se mantiene intacta.

Qué son los puntos?

Cada producto por pequeño que sea tiene un valor en puntos, que usualmente es el mismo valor que tiene en dólares ese producto en Estados Unidos, cuando el producto también se vende en Estados Unidos. Un producto, recibe el mismo valor en puntos en todo el mundo. Por ejemplo; un producto que vale 10 puntos en E.U.A. valdrá 10 puntos en todos los países donde también se venda. Es decir, 1.000 puntos en USA, es la misma cantidad de productos que 1.000 puntos en Europa. Aun cuando el costo de los productos varíe en dinero. Los puntos son como una moneda mundial, que estandariza la cantidad de los productos en todos los países, a pesar de que los productos tengan un valor diferente en cada país. Entonces las compras se miden en puntos no en dinero, los descuentos también se otorgan de acuerdo a los puntos no a la cantidad de dinero pagada. Muchas veces los puntos son totalmente independientes del valor de los productos en dinero.

El valor en puntos de un paquete

No es más que la suma de los puntos de todos los productos que forman ese paquete. Los paquetes se forman juntando dos o mas productos. Hay paquetes de dos productos, otros de tres, otros de cinco y hay otros

de más, es decir puede haber paquetes de todos los tamaños. De acuerdo al número de productos es el valor en puntos de ese paquete.

Escala de descuentos.

Como distribuidor obtienes un descuento que varía del 25% al 42% dependiendo del volumen en puntos que compres cada mes. Para aumentar tu descuento solo tienes que aumentar el volumen de tus compras en el mes. En cada compra tuya o de ellos obtienes cierta cantidad de puntos, estos puntos se van acumulando con cada compra que hagas entre el primero y el último día de cada mes, al finalizar el mes se cierra la cuenta y esos puntos contabilizan solo para ese mes.

Los puntos de un mes, no se suman al siguiente mes!

Los meses en Herbalife.

No importa que día te hayas registrado, los meses en Herbalife se cuentan del día primero al 31 de cada mes. Cada día 30 o 31 a la media noche se cierra tu cuenta de puntos. Si tu te registraste el día 20 o el 27, tus puntos de ese mes, se contarán solamente hasta el día 31 y el día primero inicias otra nueva cuenta.

La escala móvil de descuento

Empieza con el 30% y 400 puntos. Todas las primeras compras que se hagan por debajo de 400 puntos se adquieren con un 25%. Te sitúas en la escala móvil de descuento, una vez que has rebasado el 25%. Para tener un descuento mayor al 25%:

1. Invertir. Comprar juntos cualquier cantidad de puntos mayor a 400. 400 puntos juntos en una sola vez. Estos 400 puntos se compran al 30%. Los que siguen, se acumulan a este y se pagan del 30 al 42%.
2. Acumular varias compras: Conforme la cantidad de puntos acumulada en el mismo mes va subiendo, tu descuento también va subiendo, de acuerdo a la escala de descuento. Al iniciar el siguiente mes empiezas una nueva cuenta de puntos y si no has calificado a Supervisor, inicias con un descuento del 30 %, que será tu descuento mínimo.

Es decir, **una vez que rebasas el 30%, nunca vuelves al 25%, pero si no llegas a supervisor, al iniciar cada mes bajas al 30%**. En este ejemplo; llegaste al 42%. Si el primer día del siguiente mes compras juntos 2000 puntos, esos productos los compraras con el 42%. Pero si el primer día solo compras 300 puntos, esos productos los adquirirás con el 30% de descuento. Si no quieres comprar al 30%, la solución es que compres una cantidad de producto mayor al 30%. Ejemplo; Si compras 800 puntos juntos, los obtendrás con el 40% de descuento y así no tienes por que empezar el mes con el 30%.

Ejemplo:

Enero: en todo el mes compraste 400 puntos (5 paquetes) y llegaste al 30%. 1 de febrero compras 160 puntos (2 paquetes) los pagas al 30%. 30 de febrero compras 400 puntos (5 paquetes) + 160 anteriores 560 los pagas al 38% En marzo compras 1040 puntos (13 paquetes) los pagas al 41%.

Compras en el almacén.

Cuando compras directamente de el almacén de Herbalife tienes que llevar tu número de identificación de Herbalife, el que aparece en color rojo en tu credencial y en la solicitud. El almacén te surte con un descuento del 25% al 42% o de acuerdo al porcentaje de descuento al que te encuentras. Si nunca has comprado en el almacén y eres aún distribuidor, es necesario que tu supervisor dé una autorización verbal, telefónica o por escrito para que la bodega te venda al descuento al que te encuentres, de otra forma, si no eres supervisor calificado, la bodega te surtirá al 25% porque la computadora de Herbalife no sabe cuánto le has comprado a tu supervisor. A menos, claro, que compres una cantidad de productos suficientes para alcanzar otro descuento en ese momento. Es decir, si compras suficientes paquetes para sumar 800 puntos en la bodega, ésta te otorga el 40% sin necesidad de autorización, porque ese es el descuento al que tienes derecho, pero si con tu patrocinador ya tienes el 41% y vas a la bodega y compras unos cuantos paquetes que sumen 400 puntos y tu supervisor no puede dar la autorización correspondiente, la bodega te los cobrará al 25%, así que, antes de ir a la bodega, en ese caso busca a tu supervisor para que te dé la autorización. Cuando tu y tus distribuidores compran en la bodega, tu volumen para obtener mas descuento, es la suma de tus compras mas las compras de todos ellos.

Comprar fuera de Línea.

Comprar los productos a otros distribuidores puede dar motivo a la cancelación de tu contrato y el de esa persona por vender productos a un distribuidor que el no patrocina y por lo tanto no es de su organización. A eso le llamamos comprar o vender los productos Fuera de Línea. Tu tampoco debes de vender productos a distribuidores que tu no patrocinaste y que no son de tu organización.

Como convertirte en Constructor de Exito?

La única forma de hacerte constructor es comprando 1000 puntos de volumen inmediatamente después de hacerte distribuidor. Esos 1000 puntos los compras al 42% de descuento y tienes que vender todo en 10 días.

Como convertirte en Medio Supervisor?

La única forma de hacerte Medio Supervisor es comprando 2,500 puntos en un solo mes. No tiene que ser por fuerza el primer mes de actividades.

Cuando te haces Medio Supervisor:

Tienes que enviar a Herbalife 3 cosas:

1. La solicitud de Supervisor con tus datos, marcando con una X el cuadro donde dice primer mes de calificación a supervisor.
2. Copia de tu solicitud de Distribuidor
3. Copia de a orden de los 2,500 puntos. Esto tiene que llegar a Herbalife entre el 1ro y el día siete del mes siguiente

Cómo convertirte en supervisor?

Hay dos formas, una es haciendo 4000 puntos en un mes y la otra es haciendo 2,500 puntos en un mes y otros 2,500 puntos el mes siguiente.

Supervisor en un solo mes.

Es haciendo los 4000 puntos en un solo mes calendario, obviamente no tiene que ser por fuerza, en el primer mes de actividades, puede ser en el mes que tú escojas, claro que cuanto antes mejor. El último día de cada mes, es decir, el 30 o el 31, según el caso, la bodega de Herbalife permanece abierta hasta las 24:00 horas de ese día, o sea que tienes hasta la media noche para hacer tus pedidos y que cuenten para es mes que está terminando, esto sucede en todos los países en que Herbalife tiene actividades.

Supervisor en dos meses consecutivos.

La única vez en que los puntos de un mes se suman al siguiente es cuando logras 2,500 puntos en un mes y logras otros 2,500 el mes siguiente. Es decir, tienen que ser dos meses consecutivos: 2,500 en Febrero + 2,500 en Marzo 5,000 puntos calificas como Supervisor al 50% de descuento. El primer mes, no tiene que ser necesariamente el mes en el que te registraste. Es decir, puede ser cualquier mes, el segundo, el cuarto, etc. el mes no importa. Si te registraste en enero, puede ser que hagas tus primeros 2,500 puntos en un solo mes, en mayo. Lo importante es que una vez que has hecho 2,500 puntos, hagas otros 2,500 el mes siguiente, por que si no los primeros 2,500 puntos se pierden. Es decir, si haces 2,500 en septiembre, tienes que hacer 2,500 en octubre. Por que si haces 2,500 en septiembre, 1000 en octubre y 2,500 en noviembre, no calificas como supervisor. Los 2,500 de noviembre, solo te sirven si haces otros 2,500 en diciembre. Si haces 3000 en septiembre y 1000 en octubre, tampoco te sirven de nada, de los 3000 de septiembre solo cuentan 2,500. Así que si haces 3000 en septiembre, tienes que hacer 2,500 en octubre.

La forma más fácil de hacerte supervisor

Es que te hagas Constructor de éxito, comprando 1000 puntos juntos y consigas que tres distribuidores tuyos de primer nivel también se hagan constructores de éxito comprando 1000 puntos. Por que los 3000 puntos de ellos, se suman a tus 1000 puntos y en tu volumen tendrás 4000 puntos con los que automáticamente calificas a supervisor.

Cómo hacer para que ellos compren 1000 puntos?

La clave de este negocio es Ejemplo y Resultados. Si ellos ven que tu ya compraste 1000 puntos y ven los productos en tu casa y después ven que realmente los estas vendiendo fácilmente y ganando dinero ellos se sentirán mas convencidos a hacerlo también. Entonces si quieres que ellos compren 1000 puntos, tu compra 1000 puntos. El ejemplo es la clave del liderazgo.

Cuando ya calificaste a supervisor.

Cuando logras los puntos requeridos para ser supervisor tienes que enviar a Herbalife papeles:

1. La solicitud de supervisor debidamente llenada. Esta solicitud viene incluida en el kit de distribuidor.
2. Una copia de tu solicitud de distribuidor
3. Copias de la orden u ordenes de ese mes en las que se compruebe que compraste los 4000 puntos si calificaste en un mes. O los segundos 2,500 puntos si calificaste en dos meses, sea de tu patrocinador o

de alguna bodega de Herbalife. Esto tiene que llegar a Herbalife antes del día 7 del mes siguiente.

Las Regalías:

Son cheques mensuales que reciben los supervisores por las compras al 50% que hacen en la bodega sus supervisores de primero, segundo y tercer nivel. Las regalías son del 5%. Si no tienes supervisores no puedes recibir regalías. Las regalías se generan de lo que compran ellos, no de lo que compras tu.

Si quieres recibir regalías?

Tienes que:

1. Mandar la regla de los 10 clientes antes del día 5 de cada mes, Esa regla es una hoja que esta al final del libro de carrera donde se anotan 10 clientes diferentes a los que les hayas vendido producto de menudeo. Si te olvidas de mandar ese formulario ese mes no te mandan tus regalías, se quedan retenidas hasta que lo mandas.
2. Comprar 2,500 puntos al 50% cada mes. Si no haces los 2,500 puntos no recibes el 5%, si haces solo una parte recibes un porcentaje proporcional. Por cada 500 puntos recibes un 1% hasta un máximo del 5%. Si no haces ningún punto no tienes derecho a recibir regalías ese mes.

Esos 2,500 puntos pueden ser puntos que:

1. Vendes de menudeo a tus clientes
2. Vendes de Mayoreo a tus distribuidores
3. Compra un distribuidor para calificar a Medio Supervisor o Supervisor.
4. Productos que agregas a tu stock.
5. Una combinación de todos

Cada supervisor genera 125 dólares cada mes.

Si cada supervisor incluyéndote a ti, tiene que vender mínimo 2,500 puntos cada mes, el 5% de eso son 125, para saber cuanto vas a recibir multiplica 125 por el numero de supervisores que tienes. La mejor razón para que un supervisor haga sus 2,500 puntos es su cheque de regalías. Por esa razón sencilla en el multinivel siempre hay ventas, y si hay ventas siempre hay regalías.

RAZONES PARA HACERSE SUPERVISOR

1. **Ganar más dinero.** Quienes de ustedes quieren ganar más dinero? Quienes quieren ganar dinero rápido? Adivinen cual es la solución?
2. **Ser listo.** Una persona lista que haría? Se quedaría al 25% o trataría de ganar el 50%?
3. **Beneficio.** Si compras 1000 puntos quien se beneficia más? Tu o yo? Si ganas el 50% en vez del 25% quien se beneficia más tu o yo?
4. **Inversión.** Es la mejor inversión. En que banco pagan el 42% de interés mensual?
5. **Tener otros supervisores.** Te gustaría tener otros supervisores? Adivina cual es la clave para tener otros supervisores? Primero hazte supervisor TU, ponles el ejemplo, demuéstrelas que los productos se venden y haz que vean cuanto dinero estas ganando. Si tu no lo haces y solo quieres que ellos lo hagan, ellos no lo van a hacer. Ellos van a esperar a

que tu lo hagas primero. Si tu no lo haces ellos van a tener dudas. Dirán si es tan bueno como dice, porque no lo hace el. Si demuestras miedo, ellos tendrán miedo.

6. **Reto:** Yo se que da miedo comprar esos 60 paquetes juntos. Y si ustedes me dicen que tienen miedo, no los puedo culpar, se necesita valentía para comprar esos paquetes, se necesita valentía para tener éxito. Si les falta valentía no los puedo culpar.
7. **Recibir Regalías.** Solo los supervisores reciben regalías.

EL PLAN DEL MILLON DE DOLARES.

1. Te haces Constructor de Exito.
2. Consigues tres Constructores de Exito.
3. Calificas como supervisor.
4. Con 3 supervisores, calificas al Equipo del Mundo. 10,000 puntos de volumen o 500 Dólares de Regalías.
5. Con 3 Equipos del Mundo, calificas al GET. 1000 dólares de regalías más un Bono infinito del 2%. Igual a otro cheque de 1,000 dólares. Más un viaje cada año 4 días y 3 noches.
6. Con 3 Gets, calificas al Equipo de Millonarios. 4,000 dólares de regalías más un Bono infinito del 4%. Otro cheque de 4,000 dólares. Más un viaje anual de 5 días y 4 noches.
7. Con 3 Millonarios, calificas al Equipo de Presidentes. 10,000 dólares de regalías más un Bono infinito del 6%. Otro cheque de 10,000 dólares. Más un viaje anual de 7 días y 6 noches.
8. Con un Presidente calificas al bono anual del 1% de las ventas mundiales de Herbalife.
9. Con 250,000 dólares de regalías al año, recibes un par de relojes Cartier de oro para hombre y mujer.

10. Con 500,000 dólares de regalías al año, recibes un par de Anillos de Diamantes. Hombre y mujer.
11. Con 750,000 dólares de regalías al año, recibes un par de relojes Cartier de diamantes. Hombre y mujer.
12. Con 1'000,000 de dólares de regalías al año, recibes un par de relojes PIAGET de diamantes. Hombre y mujer.

Cuando se llega al millón de dólares de regalías por año?

1. Con un supervisor cada mes, se llega en 3 años. Eso que significa? significa que debes conseguir por lo menos un supervisor calificado y activo cada mes y hacer que cada supervisor que consigues consiga otro cada mes también, con la cantidad de supervisores que se generan en tus tres primeros niveles recibes un millón de dólares el 3er año.
2. Con un supervisor cada 3 meses, se llega en 6 años.
3. Con un supervisor cada 6 meses, se llega en 9 años.
4. Con un supervisor cada año, se llega en 12 años.

Es tu responsabilidad manejar tu negocio, pero recuerda que también es tu responsabilidad preguntar a tu patrocinador tus dudas, así que, coméntale tus progresos, pide consejo y dirección, pide información, entre más información tengas, mejores conclusiones obtendrás y no hay nada malo en preguntar lo que no sabes porque siempre hay algo que no sabemos. Siempre es bueno que alguien te diga y te haga ver lo que tú no ves. Es obligación de tu patrocinador dirigirte, tu patrocinador no tiene la obligación de fiarte los productos, ni financiar tu negocio. Tu eres independiente, tu éxito depende de ti, no de tu patrocinador, ni de nadie más. Lo mejor que puedes hacer es, no esperar nada de nadie, mas que de ti mismo.

COMO CONSEGUIR DISTRIBUIDORES

Después de aprender a vender los productos y de ayudar a tus clientes a obtener resultados, es necesario que aprendas a construir tu propia organización de distribuidores.

¿Por qué conseguir distribuidores? Porque es la única manera en que puedes multiplicar tu trabajo y tu esfuerzo, así como tus ingresos. No importa qué tan altos sean tus ingresos o qué tan máximo sea tu esfuerzo, tu propio esfuerzo nunca superará el esfuerzo de 10 personas o de 100. Así que la mejor forma de multiplicar tus ingresos es buscar la ayuda de más personas porque 20 manos pueden más que solamente 2.

Es mejor ganar un 5% del esfuerzo de 100 personas que el 100% de tu propio esfuerzo. Porque aunque tus ventas se multipliquen al máximo nunca podrás atender tú solo todas las reuniones que se pudieran generar, siempre necesitas ayuda y Herbalife te permite que obtengas toda la ayuda que quieras, es decir, no hay límite en el número de distribuidores que quieras ingresar a tu organización.

Esto no quiere decir que por tener distribuidores tú no debas seguir vendiendo o trabajando, la idea es que sigas haciendo tu trabajo y además consigas distribuidores que te ayuden. Con el paso del tiempo los ingresos que obtengas de tus distribuidores van a rebasar con mucho a los ingresos que obtienes de tu propio esfuerzo.

Los distribuidores nuevos siempre preguntan qué es mejor; dedicarse a conseguir clientes o dedicarse a conseguir distribuidores? La respuesta es dedicarse a ambos, primero clientes y después distribuidores. No es muy recomendable depender totalmente del esfuerzo de los demás, así que haz tu parte y deja que tus distribuidores solamente te ayuden, tampoco es recomendable que sólo te dediques a vender aunque seas muy bueno vendiendo, siempre es bueno obtener ingresos extra por la ayuda de tus distribuidores.

¿Qué es lo que hace un distribuidor de Herbalife? Si es un distribuidor de tiempo completo, capta clientes y recluta distribuidores todo el tiempo y además enseña a otros a vender y a reclutar. Si es un distribuidor de medio tiempo, hace exactamente lo mismo, vende y recluta de medio tiempo y además enseña a otros a hacer lo mismo, en esto consiste todo nuestro trabajo.

Es muy riesgoso que el nuevo distribuidor solo se dedique a reclutar distribuidores y no capte clientes, porque obtener distribuidores en la forma habitual como lo hacemos normalmente en Herbalife, es decir, a través de anuncios en el periódico y reuniones en grandes salones de hoteles cuesta mucho dinero y es muy probable que el distribuidor no cuente con dinero suficiente, se acabe todo su capital invirtiendo en anuncios y pago de las rentas del salón antes de empezar a recibir ingresos de su organización, si es que desarrolla alguna. Porque los ingresos que obtienen por surtir los productos que tus distribuidores venden, empieza a llegar después de 30 a 45 días, que es el tiempo habitual que el nuevo distribuidor necesita para vender, mientras tanto, se puede gastar una fortuna, antes de crear una gran organización, sobre todo por falta de liderazgo y experiencia en este tipo de negocios. El crecimiento es lento.

Hay distribuidores que crecen bastante rápido, pero son muy pocos o raros. Es gente muy trabajadora, con bastante carisma, mucho liderazgo y sobre todo mucha seriedad y honestidad, que realmente empiezan inmediata mente a hablar con mucha pero mucha gente y no pierden nada pero nada de tiempo en empezar. Pero desafortunadamente la mayoría de los nuevos distribuidores no son así. Esto quiere decir, que como la mayoría de los distribuidores no son muy trabajadores y les falta liderazgo, para ellos este negocio se hace lento y el crecimiento de la organización también se hace lento.

La única fase de crecimiento rápida es cuando se inicia en una área nueva o virgen. Fase que dura de 6 hasta 12 meses, después de eso el crecimiento se pasa al ritmo normal que en realidad es lento. Pero por el hecho de que sea lento para la mayoría de los distribuidores, no significa que no vaya a crecer o a funcionarles. Es lento pero funciona. El que sea lento no significa que no sea posible, hacer una fortuna. Para los que es lento, pero sigue siendo posible que entre regalías y bonos lleguen a 2,000 dólares al mes al final del primer año. A 8,000 dólares al mes al final del segundo año. Y a 20,000 dólares al mes al final del tercer año. Para los que es rápido pueden llegar entre regalías y bono a los 20,000 dólares al mes al final del primer año.

Todos los distribuidores deben trabajar.

Muchas personas entienden mal este negocio, creen que el objetivo es conseguir muchos distribuidores para que ellos trabajen, es decir, para que ellos hagan el trabajo sucio como vender y el que los reclutó no tenga que hacer nada más que esperar sus cheques de comisiones o de Regalías. Esto es un error, todo distribuidor debe trabajar siempre, todos los días y todo distribuidor debe saber vender bien estos productos y además debe saber bien como reclutar, no hay forma de que puedas enseñar lo que no sabes, así como tampoco puedes dar lo que no tienes, ni tampoco puedes compartir lo que no posees.

Reclutar y vender es lo mismo.

Conseguir distribuidores es básicamente igual que conseguir clientes, lo que haces es compartir la oportunidad de mejorar sus ingresos e independizarse. A los clientes les compartimos la oportunidad de mejorar su salud, es decir, lo único que hacemos aquí es compartir la oportunidad de Herbalife con todos. Entre más compartes más dinero ganas. Al principio, lo que deja más dinero en grandes cantidades y sobre todo, mucho más rápido son las ventas de los productos, con ese dinero es muy fácil financiar los gastos para el reclutamiento y cuando llegas a obtener ambos ingresos al mismo tiempo, ya estás completo y siempre debes mantenerte así, completo, vendiendo y ganando dinero de tus ventas y reclutando y ganando dinero de tus distribuidores.

¿QUE NECESITAS PARA CONSEGUIR MAS DISTRIBUIDORES?

1.- USAR LOS PRODUCTOS

No debes olvidar que has llegado hasta este punto en tu negocio debido a los resultados que obtuviste con estos productos, es decir, los resultados son la clave de todo,

gracias a esos resultados decidiste vender estos productos, gracias a esos resultados consigues clientes y ganas dinero con ellos y ahora gracias a esos resultados vas a construir una gran organización de distribuidores. Es decir, el valor que estos productos representan no es por sus etiquetas, ni por que sean de los Estados Unidos, o porque los frascos son caros, **No!, el valor de estos productos reside en sus resultados.** Porque podrías ser un buen vendedor, el más excelente de todos los vendedores en el mundo, pero si estos productos no proporcionaran los resultados que logran, sembrarías pero jamás cosecharías. Harías algunas ventas, pero tu negocio no se multiplicaría y si tu negocio no se multiplica, tampoco tus ingresos lo harían. Sin resultados es imposible que tu negocio perdure, entonces tu éxito en Herbalife depende de los resultados de los productos, no importa que seas un buen o un mal vendedor, un buen o un mal reclutador.

Los resultados son como imanes que atraen a los clientes, y estos imanes son capaces de atraer a muchísimos clientes, Por qué? porque los resultados hacen la diferencia total. Es decir, si tienes resultados hablas de una manera, pero si no los tienes, hablas de otra totalmente diferente. Los resultados influyen en lo que sientes y lo que dices, lo que haces y lo que piensas; los resultados te dan seguridad y emoción y eso es contagioso, es decir, este convencimiento es algo que se transmite y convence a otras personas.

Entonces, con resultados vendes los productos y construyes una historia sobre tu negocio, es decir, una historia sobre los resultados de tu negocio. Veámoslo así: los resultados que obtuviste con los productos te atraen clientes, los resultados de ellos te consiguen más clientes, estos resultados se multiplican y tu negocio también, los resultados de tus clientes forman los resultados de tu negocio, con esto construyes tu historia en el negocio y esa historia de clientes y de ingresos te consigue distribuidores. El secreto de todo es los resultados. Los resultados representan una mina de oro inagotable, todo lo que tienes que hacer es poner a trabajar los resultados y dejar que trabajen para ti. Entonces, tienes que mantener tus resultados siempre, no puedes permitir que se te escapen porque en el momento en que desaparezcan, desaparece todo y se acaba todo. Mientras haya resultados este negocio seguirá existiendo, gracias a los resultados se ha mantenido vivo y creciendo. A pesar de los ataques de otras compañías, de la industria farmacéutica, de los médicos y de la prensa y de mafias comerciales.

Entonces, tienes que tomar estos productos todos los días para mantener tus resultados vivos y puedas transmitir esto a más gente y tu negocio perdure para siempre. Con estos resultados Herbalife va a conquistar al mundo entero y estos resultados te van a hacer millonario.

La gente tiene que ver que crees totalmente en los productos y que quieres ayudar a los demás. A estas alturas tu manera de sentir las cosas debe ser genuina, porque de otra manera no perduras en este negocio, tienes que involucrarte emocionalmente con los productos y seguir construyendo tu historia día con día. Cuando las bases son falsas tarde o temprano se cae lo construido, por eso es muy importante que creas en lo que haces y esa credibilidad sólo emana de los resultados.

2.- PONERTE EL BOTON

El botón sirve como una excusa para hablar con la gente, la función del botón es llamar la atención y realmente lo logra. Así que, puedes utilizar el botón como pretexto para hablar con alguien, sobre todo si notas que alguna persona se queda viendo tu botón, esta persona puede estar interesada en el negocio y convertirse en tu distribuidor. Hay algunas personas que de plano te preguntan qué significa ese botón y al contestar tú seleccionas si hablas del producto o del negocio, o de ambas cosas. Lo mejor siempre será invitar a esa persona a alguna de tus reuniones.

3.- HABLAR CON LA GENTE

I - BUSCA A ALGUIEN CON QUIEN HABLAR

Para conseguir distribuidores sólo tienes que hablar con dos tipos de personas, con las que conoces y con las que no conoces, estos son los únicos tipos de personas que existen en el mundo para ti, es decir, si ves a alguien en la calle puede ser que lo conozcas o que no lo conozcas, no hay más.

CONOCIDOS: Clientes satisfechos: Tienes que hablar con toda la gente que conozcas y ahora tus clientes satisfechos, los que obtuvieron resultados con los productos son los mejores candidatos para que sean los mejores distribuidores. Sobre todo los clientes con quienes efectuaste reuniones en su casa y vieron cuantos programas vendías por reunión. Lo único que tienes que hacer es pedirles que ellos sigan con las reuniones y con el negocio. Y usualmente, ellos resultan ser los mejores distribuidores que te puedas encontrar.

Otros son los clientes que más invitados llevan a las reuniones, hacerles ver cuánta gente está interesada en los productos e invitarles a ser distribuidores y que ganen dinero junto con nosotros, es seguro que dirán que sí.

Otros son los clientes con los que no hago reuniones en sus casas pero me dan muchas referencias, que usualmente cito a mis reuniones. Estos clientes son personas a quienes usualmente muchas personas les preguntan sobre sus resultados y les digo si se han dado cuenta de cuánta gente les pregunta y cuántas referencias me han dado para entonces ofrecerles que se hagan distribuidores y que ellos mismos les vendan en sus ratos libres. Igualmente la respuesta habitual es sí.

Centro de Influencia. Tu centro de influencia es la gente sobre la que puedes influir y es gente con la que más te pones en contacto todos los días. Y para hablar con todos ellos lo mejor es que hagas una Lista de Conocidos.

LISTA DE CONOCIDOS. En esta lista tienes que incluir a todos aquellos a los que les quieres hablar del negocio, es decir, si no lo quieres hacer tu cliente, entonces hazlo tu distribuidor. Y si alguien no puede ser tu distribuidor, pues hazlo tu cliente, sea quien sea.

Entonces, en esa lista incluye a todos tus amigos, tus compañeros, ya sea del trabajo, de club, de deportes, de religión, a tus vecinos, compañeros de escuela viejos y actuales, etc., a todos aquellos de quienes te acuerdes y habla con todos y cada uno de ellos, hasta terminar la lista. No olvides incluir a tus seres queridos y familiares cercanos y lejanos, es curioso, pero si tienes enemigos, también inclúyelos ahí. Tampoco olvides a tu banquero,

peluquero, al barman, es decir, gente con la que tienes contacto comercial, al carnicero a tu doctor, a personas que te venden algo, ellos también son parte de la gente que conoces y muchas veces los olvidamos porque nuestro trato con ellos es de negocios, con la gente que haces negocios háblale de este negocio, así de fácil. La idea es de que trates de compartir esta oportunidad, primero con la gente que conoces y que te conoce.

A TUS CONOCIDOS:

1.- Lista de todos tus conocidos, con sus ocupaciones.

Ejemplo: Eduardo Salazar - Medico.

María Sánchez - secretaria.

En esta lista incluye a todos tus familiares, cercanos y lejanos, vecinos, amigos, compañeros de trabajo, club, religión, partido político, a las gentes con las que tienes relación comercial como tu medico, dentista, banquero, contador, maestro, sacerdote, tus proveedores, tus empleados, el que te vende víveres, el restaurantero, etc.

LOS DESCONOCIDOS o la gente que no conoces. También tienes que compartir esta oportunidad con la gente que no conoces y la mejor forma de hacerlo es a través de:

BOTON: Este instrumento fue diseñado para llamar la atención de la gente, ¡Y vaya que lo logra! Cuando alguien se queda viendo al botón, usualmente se le pregunta, "¿Ya sabe lo que es; Herbalife?" y como ordinariamente contestan que no inmediatamente comienzo a explicarles. Si me contestan "Sí, pero eso no es para mí...", le doy las gracias y me olvido de esa persona. Otras preguntas que hago son: "¿Ya sabe que se puede ganar mucho dinero con la Nutrición Celular?, ¿Ya sabe que estamos buscando mucha gente que quiera trabajar con nosotros?", cuando la persona se interesa la invito a una reunión de negocios, usualmente a la más próxima.

La idea es hablar con todas las personas que te encuentres. Es decir, con todas con quienes te pongas en contacto, estés donde estés y vayas donde vayas. Esto es, en la calle, en el autobús, con el taxista, en el restaurante, en la tienda, cuando haces cola en el banco, en el supermercado o en alguna oficina, cuando vas a algún lugar de diversión como el cine, teatro, conciertos, etc., cuando vas de viaje, cuando te encuentras con alguien que no habías visto desde hacía mucho tiempo, etc. Tienes que aprovechar todo momento oportuno para hablar de tu negocio, sin miedo ni vergüenza. Las preguntas típicas que nos hace la gente al platicar son: ¿Qué haces? ¿En qué trabajas? Inmediatamente debe aprovecharse para hablar del negocio, qué mejor oportunidad que esa. Muchos distribuidores que fracasan en esto siempre olvidan hablar del negocio y cuando se dan cuenta sus familiares cercanos ya son distribuidores con éxito de alguien más en la compañía, cerciórate de que toda tu gente sepa que estás en este negocio.

A QUIEN BUSCAR. QUE TIPO DE GENTE BUSCAS

Sólo hay dos tipos de personas: Los satisfechos y los insatisfechos.

Los satisfechos son aquellos que tienen todo, el ingreso que quieren, la actividad que quieren, están donde quieren, con quien quieren, tienen suficiencia de todo, es decir, viven sin problemas económicos son gente que pertenecen a al nivel de vida Super Alto o por lo menos

Alto es decir es gente con éxito económico. Este tipo de personas es imposible que entre a Herbalife porque no hay razón para que lo hagan. Afortunadamente la gente en esos niveles son muy pocas apenas llegan al 5 % de toda la población. El 95 % restante son los fracasados económicamente hablando, están en los niveles de vida de Medio alto hacia abajo hasta el nivel de vida Miserable. En estos niveles hay muchas personas que engañándose a sí mismas se creen satisfechas y, por lo tanto, no buscan más. Estos pobres tontos tampoco encuentran una razón para Herbalife. Es gente que no ve su propia realidad, con estos hay que esperar a que la situación de su vida cambie y entonces los recluto, es decir, cuando ven las cosas del color que realmente son, entonces empiezan a buscar una oportunidad y yo les ofrezco ésta y entonces sí es muy fácil reclutarlos. Es común que los fracasados se satisfagan con poco, los pequeños siempre comen poco, menos que los grandes. Los insatisfechos: Todos los que entramos a este negocio compartimos algo en común somos gente insatisfecha. Todos, estábamos insatisfechos con algo y entramos a Herbalife esperando que Herbalife nos ayudara a estar satisfechos.

Entonces, tenemos que concentrarnos en buscar gente insatisfecha, no importa la edad, la preparación, si es profesional o no, los antecedentes, las experiencias previas, los tipos de trabajos u oficios anteriores, no importa el sexo, si es hombre o mujer, si es de este país o de otro, no importa la raza, el color, ni las creencias religiosas o políticas, tampoco importa la actividad actual, si es una persona ocupada o no, si tiene empleo o no, si le gustan los negocios o no, si tiene tiempo o no, no importa el aspecto físico, es decir, no importa nada. Si está insatisfecho puede encontrar acomodo o solución a su problema en Herbalife. ¿Cómo saberlo? De una manera muy fácil: Preguntándole.

Por otro lado, los distribuidores de Herbalife somos gente de negocios, así que los que entramos a Herbalife, de alguna forma nos gustan o nos llaman la atención los negocios, sólo hay dos tipos de personas: Los que les gustan los negocios y los que no les gustan.

Es imposible que la gente a la que ni siquiera le llaman la atención los negocios entre a alguno, hay gente a la que le gustan los negocios y nunca ha tenido uno, lo importante no es si ha tenido o no negocios anteriormente, lo importante es que, por lo menos, le llamen la atención los negocios.

Entonces, los que nos hacemos distribuidores de Herbalife y tenemos éxito en este negocio, antes de ingresar teníamos dos cosas en común: éramos gente insatisfecha y nos llamaban la atención los negocios. Este es el tipo de gente en la que tenemos que concentrarnos.

¿Insatisfechos con qué?

Ingresos: La mayor parte de las personas que entra a Herbalife es gente que está insatisfecha con lo que gana. No importa si es un empleado, un profesionista privado o una persona de negocios con algún comercio establecido o cualquier otro tipo de negocio. Si los ingresos que esta persona obtiene no le satisfacen, no importa la cantidad que obtenga, si no le satisfacen es el mejor candidato para entrar a Herbalife. Estas son personas a las que les gusta lo que hacen, pero no les gusta lo que ganan. La mayor parte de ellos buscan "ingresos extra" de medio

tiempo, así empezamos casi todos. Otros son los "ambiciosos" y otros los que están en "quiebra".

Actividad o carrera: Hay personas insatisfechas con lo que ganan pero insatisfechas con lo que hacen, si es empleado, ya está cansado de la rutina diaria o de soportar al "jefe". Si es gente de negocios, gana buen dinero, pero con una actividad que genera muchos problemas y ya está cansado de los problemas y el convertirse en distribuidor de Herbalife representa ganar mucho más dinero con muchos menos problemas.

Hay personas que no tienen posibilidad de hacer carrera en lo que hacen, es decir, no hay futuro en lo que hacen o ya llegaron al punto más alto de su carrera. Herbalife representa toda una carrera para todo aquel que la quiera seguir y no importa quién seas, hombre o mujer, esta carrera es igual para ambos, a diferencia de otras carreras, reservadas solo para hombres o exclusivamente para mujeres, es decir, tenemos una oportunidad para todos.

Falta de Reto. Hay personas que no pueden vivir sin retos, son ese tipo de personas que siempre quieren tener algo o alguien contra quien competir, es gente que le gusta ganar. En cuanto se le acaban los retos en una actividad, inmediatamente buscan otra. Porque sin retos la vida se les hace aburrida.

Otros llegan a la cúspide de su carrera y, después de eso, ya no hay nada más que hacer, así que, automáticamente se les acaban los retos.

La carrera de Herbalife plantea una serie de retos interesantes e interminables que la hacen muy atractiva para estas personas. Para la persona de éxito los retos son muy importantes. Tener un reto frente a ti, es tener algo más importante que todo lo demás que te pudiera importar. El reto atrae totalmente tu atención, el reto te impulsa a hacer cosas diferentes, a hablar de forma diferente, a pensar de forma diferente, a actuar de forma diferente, todo lo haces en forma diferente, te acuestas más tarde, te levantas más temprano, el reto le pone sabor a la vida. El hombre que se pone el reto de alcanzar algo, no importa qué tenga que hacer, se convierte en un hombre especial. Las personas sin retos se vuelven aburridas, todo les da igual, todo pierde color, sienten que se acabó su papel en el mundo. Entonces, los retos dan vida.

Esta gente insatisfecha con sus retos actuales o sin retos son excelentes candidatos a ser distribuidores de Herbalife. Cada vez que hablo con mis distribuidores, me gusta ponerles retos frente a ellos, porque los retos hacen divertida la faena. Los retos son las herramientas que forjan a los hombres fuertes. El reto es un paso más allá del simple deseo, es un paso más allá del querer algo, si juntamos un deseo ardiente más reto obtenemos una de las fuerzas más poderosas de este mundo y, con esta fuerza, cualquier ser humano logra lo que parece increíble, ¡lo que parece imposible!

Falta de Independencia. Otro grupo de personas de las que reclutamos son las que quieren ser independientes, sólo hay dos tipos de personas: las que quieren ser dependientes toda su vida, y las que en algún punto buscan la independencia, sea financiera o laboral, es gente que busca su libertad. Siempre les digo a mis invitados que lo mejor que puedo ofrecerles es la oportunidad de ser independientes. Herbalife fue para mí una especie de libertador, gracias a Herbalife puedo viajar alrededor del mundo, sin rendirle cuentas a nadie.

Entonces, buscamos prisioneros que quieran ser libres. Y hay personas así en todos los empleos, en todas las profesiones, en todos los trabajos.

Gente agradable, positiva, alegre. Este tipo de personas la debemos buscar deliberadamente, porque si son distribuidores que se queden en tu organización, vas a tenerlos cerca durante muchos años. Si no es gente agradable, no esperes que por entrar a Herbalife cambie. Cómo saber quién se siente insatisfecho y quién no? Sólo hay una respuesta: preguntándoles a todos. Si no estás cien por ciento seguro de que se siente totalmente satisfecho, entonces está insatisfecho. No hay más, es alguien con quien tienes que hablar, no importa el trabajo que tenga, no importa si le gusta la nutrición, no importa el puesto que tenga, no importa nada, nuestro trabajo no consiste en pensar por esa persona, nuestro trabajo consiste en hablar con esa persona. No digas "Pues mi tío gana mucho dinero, no creo que le interese esto", no pienses por él, ve y habla con él. Tú ganas dinero por hablar, no por creer, deja que ellos mismos decidan, quién eres tú para decidir por ellos.

Tampoco digas: "No creo que tenga que hablar con mi primo José, no, él es un profesional exitoso, está muy ocupado y además parece muy a gusto con lo que hace. No, ve y habla con él y deja que él decida. Si quieres que algo se haga bien, busca que una persona ocupada lo haga.

Nadie sabía que se iba a encontrar con Herbalife en algún momento de su vida, así que, mientras tanto, tenían que trabajar en algo, es más, nadie les dijo que existía Herbalife, porque de otra forma quizá hubieran escogido Herbalife desde un principio en su vida. Es decir, cuando tuvieron que decidir qué oficio o profesión iban a escoger para trabajar en su vida, nadie les incluyó Herbalife en esa lista, así que, solamente pudieron escoger del menú que había en esa lista y, aunque las actividades de esa lista no satisfacían sus gustos totalmente, de todos modos tenían que escoger una y, quizá optaron por la que menos les disgustaba, porque entre todas esas no había una que les gustara. Así que todos estos años han estado tratando de adaptarse a esa actividad, han tratado de hacer que les guste y algunos quizá lo han logrado, pero no olvidan del todo lo que hubiera sido ideal para ellos y, cuando encuentran que Herbalife llena ese ideal, no dudan ni un minuto en desarrollar esta actividad, éstos están insatisfechos con la profesión que escogieron, la gente común les dice: "Oye tú, te equivocaste de carrera, tú debiste haber sido..." Quizá para algunos Herbalife no sea exactamente lo que a ellos les gusta pero sí se acerca mucho.

Para mí sólo hay dos tipos de personas:

Los que son para Herbalife y los que no, para mí no hay más, Herbalife es para todos, pero no todos pueden ser para Herbalife, ¿Por qué? Porque a algunos sus gustos no les permiten ser para Herbalife, a otros sus miedos, a otros sus antecedentes, a otros su falta de confianza en sí mismos, a otros su falta de ambición y a otros sus ideas equivocadas, su ignorancia, su falta de visión, su tontez, su escepticismo, algunos se asustan con la cantidad de dinero que Herbalife les puede dejar.

Algo importante: No esperes que a toda la gente con la que hablas, sean conocidos o desconocidos, les guste lo que a ti te gustó, esto es como el pasatiempo que a ti te gusta, digamos, jugar básquetbol, el hecho de que a ti te guste jugar básquetbol no significa que a todos tus

amigos y familiares que te rodean les tenga que gustar también, ¿verdad que no? A ti te gusta el básquetbol pero a tus hermanos quizá les gusta la natación, eso es normal, a ti te gustó esta idea de Herbalife, pero no esperes que a todos les guste, a algunos les parecerá la idea más rara y loca que hayan oído.

Toda nueva idea puede ser aceptada o rechazada, unos la aceptan más que otros, unos la rechazan más, otros menos, así es como funcionan las cosas. Los que rechazan la idea no solo la rechazan, sino que también tienden a atacarla y a criticarla tratando de destruirla. Todo mundo cree que su forma de pensar es la correcta y tiende a convencer a todos de ello. Así que esto no es nuevo, algunos te van a atacar a ti y también a tu compañía, eso es normal, no dejes que eso te vaya a desanimar y derrotar, es normal que ellos no entiendan lo que no conocen. Lo que ellos buscan es eso, tu derrota para demostrar que ellos estaban en lo correcto.

II - RECLUTAR INDIVIDUALMENTE.

Cuando hablas con una persona, no importa si es conocido o no, a todos les dices lo mismo, cualquiera de dos opciones:

- a) Explicación en grupo: Invitarlos a una reunión de oportunidad de Negocio con 50 personas o más, en el salón de un Hotel, un auditorio, sala de conferencias, etc.
- b) Explicación Individual: Tratar de reclutarlos individualmente. en la sala de una casa, en la mesa de un restaurant o bar, en el escritorio de una oficina, en el lobby de un Hotel, etc.

Tratar de reclutar individualmente significa que intentas que la persona se haga tu distribuidor en ese momento.

Es decir, no te esperes a llevarlo a una gran reunión. Esto siempre se debe hacer personalmente, no por teléfono. Por teléfono solamente despierta el interés de la persona y dale una cita, pero la explicación siempre debe ser en persona.

Cuando se habla con alguien a quien se trata de reclutar individualmente se divide la plática en tres puntos:

1. Contar mi historia en el negocio, ingresos y resultados.
2. Explicación breve de todos los Productos
3. El plan de ingresos.

Lo que hago es tratar de "Vender el Plan" y es simple, a mis clientes trato de venderles los productos, a mis distribuidores les vendo el plan. Por eso no hay gran diferencia entre conseguir clientes y distribuidores, el que sabe conseguir clientes sabe conseguir distribuidores, y el que no sabe conseguir clientes, tampoco sabe conseguir distribuidores.

A LA GENTE QUE NO CONOCES:

Hablas con ellos cuando te los encuentras y donde te los encuentras, no importa donde sea vayas donde vayas y estés donde estés. Es decir en la calle, en una tienda, en el banco, en el autobús, en el tren, en la sala de espera, no importa si andas de paseo, vacaciones, trabajando, de compras, haciendo un pago, vas al hospital, estas tomando algún curso o seminario, si estas en un lugar de diversión, en el cine, playa, discotheque, comiendo en un restaurant, haciendo fila en un banco, supermercado, una agencia oficial, tomando gasolina, en el elevador, en el salón de belleza, en alguna junta, etc. La idea es qué hables con todos los que te encuentras!

QUE DECIR PARA RECLUTAR INDIVIDUALMENTE

1. Despertar el Interés.
2. La Explicación Individual.

1. QUE DECIR PARA DESPERTAR EL INTERES.

Hablas con ellos sea por teléfono o personalmente. Les hablas de:

- a) Ganar más dinero
- b) Un buen empleo
- c) Un negocio mejor
- d) Vender un producto que se vende fácil y rápido

Recuerda que lo más importante para esa persona es satisfacer sus necesidades económicas, solucionar sus problemas económicos y mejorar sus nivel de vida. Nivel de vida es igual a cantidad y calidad de comodidades. Nivel de vida es igual a nivel de ingresos. Por lo tanto todos necesitan mejores ingresos.

Si es una persona que tiene trabajo le hablo de un empleo de medio tiempo.

Si es una persona que no tiene trabajo le hablo de tener un empleo de tiempo completo.

Puedes hablarle de ganar mucho dinero.

Hola Juan, quiero hacerte una pregunta; dime te gustaría ganar \$ 5,000 al mes?

Sí, pero como? haciendo que?

Mira un amigo mío tiene un negocio que le deja mucho dinero, el gana como \$..... y ahora me esta enseñando como puedo llegar ganar 5,000 dólares por mes haciendo el mismo negocio y me dijo que si tenía a algún amigo o familiar que quiera a ganar dinero, que lo trajera mañana, y pensé en ti, yo tengo que reunirme con él mañana en la noche, y si te interesa tu también podrías venir. Dime te interesa? si o no?

Si pero de que se trata?

Yo solo sé que distribuye unos productos alimenticios en varios países, pero no sabría como explicártelo bien, así que es mejor que vengas para que él mismo te lo explique mucho mejor.

Solo quiero saber si te interesa? o no? para llamar a otro amigo.

Si me interesa, que debo hacer?

Venir conmigo a conocer a esa persona, te va a encantar, el gana por mes, tiene una casa de, tiene un carro marca..... que cuesta, un reloj marca que cuesta, un portafolio marca que cuesta, corbata marca que cuesta Trajes marca que cuestan se acaba de comprar acaba de irse de vacaciones a etc.

Si es mujer un bolso marca que cuesta, zapatillas marca que cuestan ropa marca que cuestan etc.

Nota: Eso es promover a la persona, es despertar la curiosidad de tu invitado, promueve todo lo que puedas, sin llegar a la exageración. No le digas nada que no pueda creer, porque si lo exagerado no lo creará y no tendrá ningún impacto en el.

Otra forma:

Hola Juan, quiero hacerte una pregunta; dime te gustaría ganar ente \$ 3,000 y 5,000 al mes?

Sí, pero como? haciendo que?

Mira un amigo mío que representa una compañía norteamericana de productos alimenticios, con sucursales en varios países yo estoy trabajando con él y me esta yendo muy bien, tu sabes lo que es ir a las tiendas y comprar todo lo que tu quieres y me esta yendo tan bien, que puede ser que deje mi empleo muy pronto, precisamente ayer me dijo que necesitaba otra persona con mis características; una persona que le guste tratar con el publico, y de pronto, no se porque pero me acorde de ti.

Fijate el solo esta aquí por dos o tres días para supervisarnos así que si te interesa tienes que venir a hablar con él yo tengo que reunirme con él mañana en la noche, y si te interesa tu también podrías venir. Dime te interesa? si o no?

Si pero de que se trata?

Yo no sabría como explicártelo bien, así que es mejor que vengas para que él mismo te lo explique mucho mejor.

Solo quiero saber si te interesa? o no? para llamar a otro amigo.

La forma indirecta.

Hola Juan, quiero hacerte una pregunta, conoces a alguien que este interesado en ganar 5,000 dólares al mes?

Si conozco a una persona.

Quien?

Yo. Pero haciendo que?

Mira un amigo

La forma agresiva.

Hola Juan, quiero hacerte una pregunta; si yo te demostrara una forma en la que pudieras ganar 5,000 dólares al mes sin descuidar lo que ahora haces, estarías interesado en conocerla sí o no?

Pero haciendo que?

Solo dime si estas interesado en conocerla, para decirte cuando y donde te lo voy a explicar. Fijate bien, dije

5,000 dólares sin descuidar tu trabajo, estas interesado y saber si o no?

Bueno si.

Ok, entonces nos vemos mañana en la noche en

Puedes pedir su Opinión para un Empleo.

Hola Juan, fíjate que me ofrecen un buen empleo pero no estoy muy seguro de que me convenga o no, mañana tengo una segunda entrevista y me gustaría que me acompañes para que me des tu opinión, y me ayudes a decidir, puedes?

Bien entonces te espero en

Puedes pedir su Opinión Para un Negocio.

Hola Juan, fíjate que me ofrecen un buen negocio pero no estoy muy seguro de que me convenga o no, mañana tengo una segunda entrevista y me gustaría que me acompañes para que me des tu opinión, y me ayudes a decidir, puedes?

Bien entonces te espero en

PUEDES OFRECER UN EMPLEO

Los que tienen empleo: Les hablas de un empleo de medio tiempo.

Los que están sin empleo. Les hablas de un empleo de tiempo completo.

Puedes decir qué la empresa con la que trabajas necesita gente.

Ejemplo; Hola Eduardo como estas? Bien. Oye, Tu eres medico, verdad? Si, por qué? Por que la empresa en la que trabajo necesita varios médicos urgentemente! Te interesaría tener un trabajo de medio tiempo? La compañía paga de 3 a 6 mil dólares por mes! Bien si te interesa en UNA MEDIA HORA te explico lo que hace la compañía y en que consiste el trabajo, sin compromiso! Pero necesito una media hora libre de ruidos y distracciones, para explicarte con calma y bien! Cuando quieres que hablemos de esto? Que día descansas? Quieres que nos veamos en... mi oficina, en un restaurante o en tu casa?

La forma indirecta.

Señor disculpe, que hora es?

Las 5.00 de la tarde.

Por cierto, quizá Ud. me pueda ayudar, necesito personas para trabajar con una compañía de los Angeles California, conoce por casualidad a alguien que quiera ganar 5,000 dólares por mes?

Si.

Quien es esa persona?

Yo.....

Si es alguien qué va en el autobús o tren.

Disculpe, y Ud. a qué se dedica? R: Soy enfermera. Oiga qué coincidencia! No puedo creerlo. La compañía con la que trabajo necesita varias enfermeras urgentemente. LE INTERESARIA TENER UN TRABAJO DE MEDIO TIEMPO? La compañía paga de 3 a 6 mil dólares por mes! Yo soy una de las personas que contrata en al compañía. Bien si le interesa

Puedes decir, qué necesitas gente para tu compañía.

Ejemplo: Hola María como estas? Bien. Tu eres Secretaria verdad? si porque? Por que estoy iniciando mi compañía y esta creciendo demasiado rápido y necesito gente que me ayude! Te interesaría tener un trabajo de medio tiempo? Se trata de ganar de 3 a 6 mil dólares por mes. Bien si te interesa

Si es alguien que me encuentro trabajando en algún lugar.

Disculpe, que hace Ud. aquí? o Qué puesto tiene aquí? R: Soy Contador. Qué tal le pagan aquí? R: No muy bien, por que? Por que estoy iniciando mi negocio/compañía, esta creciendo demasiado rápido y necesito gente que me ayude! Le interesaría ganar de 3000 a 6000 dólares por mes en un trabajo de medio tiempo? Bien si le interesa

Si es alguien que trabaja en; la caja de un supermercado, un restaurante, un banco, una oficina, etc.

Ud. es Secretaria verdad? Si. Qué tal le pagan aquí? R: Mal, por que? Por que estoy iniciando mi negocio/compañía, esta creciendo demasiado rápido y necesito gente que me ayude! Le interesaría ganar de 3000 a 6000 dólares por mes en un trabajo de medio tiempo? Bien si le interesa

PUEDES OFRECER UN NEGOCIO

Hola Juan como va tu negocio?

No se vende bien.

TE INTERESARIA TENER UN NEGOCIO que te deje más dinero? Digamos de 10 a 30 mil dólares por mes!

Si, pero que negocio es ese?

Bueno, si te interesa en UNA MEDIA HORA, te explico en que consiste el negocio! Pero necesito una media hora libre de ruidos y distracciones, para explicarte con calma y bien! Cuando quieres que hablemos de esto? Quieres que nos veamos en... mi oficina, en un restaurante o en tu casa?

Otra forma.

Oye Juan tengo un buen negocio para ti, se trata de ganar de 5 a 10 mil dólares por mes, comprobados! Si te interesa, dame UNA MEDIA HORA para que te explique personalmente de qué se trata, sin compromiso! Porque no te puedo explicar por teléfono, pero es algo buenísimo, una gran oportunidad! y tenemos que empezar lo más rápido posible, antes de que otros se nos adelanten, así que urge! Cuando quieres que hablemos de esto? Quieres que nos veamos en... mi oficina, en un restaurante o en tu casa?

Si es el dueño de un negocio, al momento de pagar.

Es este un buen negocio? Deja mucho dinero?

No, ya no es buen negocio.

Las ganancias no son buenas?

No.

LE INTERESARIA TENER OTRO NEGOCIO? que le pudiera dejar de 10 a 30 mil dólares por mes? Mi trabajo es buscar gente que quiera trabajar con nosotros. Si le interesa en UNA MEDIA HORA, le explico en que consiste el negocio, sin compromiso! Pero necesito una media hora libre de ruidos y distracciones, para explicarle con calma y bien! Cuando quiere que hablemos de esto? Quiere que nos veamos aquí mas tarde? cuando este libre de ocupaciones? o prefiere que nos veamos en otro lugar?

LA PROMESA.

Es muy sencillo, se habla de la promesa, es decir, de lo que alguien puede llegar a obtener con este plan, si la promesa es lo suficientemente grande entonces valdrá la pena pagar el precio, así que hay que hacer que la promesa quede lo suficientemente clara, bien comprendida. Por ejemplo, digo "Oye Juan, te gustaría ganar \$ 5,000.00 mensuales? u Oye Juan, tengo un negocio para ti, me acabo de enterar de una gran oportunidad que puede dejarnos más de \$ 5,000.00 mensuales, ¿Te interesa?" Seguramente Juan responderá que sí.

Si es un desconocido, digamos, el amigo de algún conocido mío, siempre espero a que me pregunte: Y tú a qué te dedicas?, le respondo; Tengo una empresa que distribuye productos alimenticios, por cierto, Le gustaría ganar \$ 5,000.00 mensuales?, generalmente contestan "sí, pero Cómo?..."

En otros casos les digo: Oye, tengo algo especialmente para ti, pero primero dime, te gustaría ganar \$ 5,000.00 mensuales?, ¡Contéstame sí o no! La idea es impactar a la persona con los \$ 5,000.00, así que menciono el dinero en la primera oportunidad posible, y si creo que \$ 5,000.00 no es una cantidad suficiente, busco una cantidad mayor, la cuestión es que si el dinero no es atractivo para esa persona, difícilmente vas a lograr que quiera hacer algo.

Mucha gente hace cosas por caridad o sólo por un deseo de ayudar a la humanidad pero no esperes que alguien quiera distribuir estos productos sólo por caridad o por el deseo de ayudar al mundo y sus problemas. No, los distribuidores que consigas van a hacer todo el trabajo y todos los cambios necesarios por una sencilla razón llamada; dinero. Así que tienes que poner un anzuelo de dinero lo suficientemente grande, es decir, tienes que dar una muy buena razón para que alguien vaya y venda estos productos y reclute a más distribuidores, y la mejor razón es MUCHO DINERO.

El que busca ganar mucho dinero siempre está dispuesto a hacer mucho, el que busca ganar poco significa que está dispuesto a trabajar poco. Si tus distribuidores

realmente creen que es posible ganar \$ 5,000.00 en este negocio van a hacer todo lo necesario para obtenerlos. Esto es, los \$ 5,000.00 serán el mejor motivador que puedan tener para ser capaces de pasar por todo el trabajo, las penurias y todas las dificultades que se presenten. No puede ser de otra forma, los peces grandes no se pescan con anzuelos pequeños! jentre más grande es el pez más grande ha de ser la carnada!

2. LA EXPLICACION INDIVIDUAL.

TU HISTORIA y las pruebas. 10 minutos

1. Buenas noches. Como te llamas? De donde eres? Cual es tu profesión u oficio?
2. Cuanto tiempo tienes en este negocio? Como eras antes de empezar? Tenías algo en especial? Tenías dinero? Experiencia en los negocios?
3. En que trabajabas antes de Herbalife? Cuantos empleos tenías? Como se llamaban las compañías? Cuantas horas trabajabas? Cuanto ganabas? Como vivías? Como era tu casa? Tu carro? Que marca? Tenías deudas? De cuanto? Que hacías con el dinero que ganabas?
4. Como te hiciste distribuidor? Leíste algún anuncio en el periódico? fue un volante? Una invitación personal? Que titulo tenía el anuncio? Que te hizo pensar? Que decía el texto? Cuanto ofrecía? Que pensaste? Como reaccionaste? Como hiciste la cita? Donde te citaron? Como te recibieron? Había mucha gente? Tenías curiosidad?
5. Entonces por qué fuiste a una reunión? Fue una explicación individual? Que paso en la reunión/explicación? Te explicaron los productos? que pensaste? Te explicaron el plan de mercado? que pensaste? Lo entendiste? Pusiste excusas? Por qué? Cuando te hiciste distribuidor?
6. Te hiciste distribuidor el mismo día? Por qué? Como conseguiste el dinero? Tenías dudas? Tenías miedo de arriesgarte? Donde te hiciste distribuidor? Estabas desesperado? Pagaste y que pasó? Llenaste el contrato? Te explicaron como se tomaban los productos? Te explicaron como se hacía el negocio? Que pensaste? Creíste que con esos 3 puntos ibas a llegar a ganar 10,000 dólares al mes? Que esperabas que te dijeran? Como pensabas en ese entonces? Que has descubierto? Empezaste a hacer esas 3 cosas?
7. Porque empezaste a tomar los productos? Que pensaste cuando te dijeron que tenías que tomártelos?
8. Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos kilogramos? En que parte del cuerpo? Cuantos centímetros tenías en la cintura? Como te quedaba la ropa? Que te decían? Que talla eras? Que talla habías sido siempre? Que pensabas? Como te sentías? Energía: Como estaba tu nivel de energía?

Como era ese problema? Desde hace cuanto tiempo?. y Enfermedades: Que sufrías? Como era? Desde hace cuanto tiempo? Como te sentías con esos problemas? Que pensabas de esos problemas? Que pensaba de ti la gente?

9. Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?
10. Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kilogramos y centímetros en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal la energía? y tus enfermedades? Como te sentías al principio? Que otras cosas notaste? Que piensas de tus resultados?
11. Cuantas veces al día tomas los productos?
12. Sigues comiendo de todo?
13. Que tal el sabor del batido? Te gusta? Te quita el hambre? Con que la preparas?
14. También tomas tabletas? Te gustan? Son fáciles de tragar?
15. Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energía? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?
16. Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
17. Habías vendido algo, antes de Herbalife? Sabías vender? Que te aconsejó tu patrocinador? Te gustó la idea? Que dijiste? Como empezaste a vender? Que pensabas? Como te sentías? Como conseguiste a tu primer cliente? Quien era? Como se llamaba? Como era? Que problema tenía? Como hiciste la venta? Tu le hablaste o ella te hablo? Tenía dudas esa persona? Que le contestaste? Le llevaste los productos? Que resultados tuvo esa persona? En cuanto tiempo? Que pensó de sus resultados? Como se sentía? Que pensaste tu? Por que? La gente se dio cuenta? Esa persona recomendaba los productos? Mas gente te pidió los productos? Que te decían? Tenías tiempo?
18. Hacías esto de tiempo completo. medio tiempo o ratos libres? Cuantos paquetes vendiste el primer mes? Cuanto ganaste? Cuantos paquetes el segundo? Cuanto ganaste? Cuantos el tercero? Cuanto ganaste? Que fue lo primero que hiciste con ese dinero? Cuando renunciaste a tu trabajo? Como tomaste la decisión? Que te dijeron en tu casa? Tus amigos? Tus familiares? Ya sabías que se podían ganar 20,000 dólares por mes? Que te parecía ganar poco?
19. En cuanto tiempo te hiciste supervisor? Lo hiciste solo o con ayuda de tus distribuidores?
20. Tus amigos se hicieron distribuidores? Quien fue tu primer distribuidor? Como conseguiste los

siguientes? Hiciste reuniones grandes? Ponías anuncios? Fuiste a otras ciudades? A otros países? Tus distribuidores se hicieron supervisores?

21. Cuando llegó tu primer cheque? Cuanto tiempo después de haber empezado? De cuanto fue? El segundo? El tercero? Hasta cuando siguió subiendo sin bajar? Tu cheque sube y baja?
22. Cuanto ganas ahora? Cuantos supervisores tienes en toda la organización? En que ciudades? En que países?
23. Ha cambiado tu estilo de vida? Tienes cuenta bancaria? Cuantos bancos? Tarjetas de crédito? Tienes deudas? Casa nueva? Autos nuevos? Ropa cara? A donde has viajado? A otros países? Cada cuando te vas de vacaciones? Como son tus vacaciones? Que hoteles? Restaurantes? Que piensan en tu casa? Tus familiares?

Esto es lo más importante para convencer a alguien.

Los testimonios que tienen más fuerza, son los de quienes trabajan en sus ratos libres o medio tiempo, es decir, ganar mucho dinero empleando solamente unas cuantas horas al día. Así que es extremadamente importante que hagas tu propia historia.

Tienes que contar tu historia y la historia de otros distribuidores a los que también les está yendo bien.

Con tu historia vas a lograr que la gente crea! y diga:

- Creo que todo es cierto
- Creo que es posible
- Creo que es fácil
- Creo que esto me puede funcionar
- Creo que yo podría hacerlo.

Hacer que alguien piense así, sólo se logra con tu historia y la historia de otros distribuidores. Todos podemos contar historias, no importa quien seas, qué antecedentes tengas y qué preparación profesional tengas, o que no tengas ninguna preparación, todos, sabemos contar historias.

Enseña tus estados de Cuenta bancarios.

Una manera más efectiva que mostrar las copias de tus cheques de Regalías y Bonos, para hacer que crean tus ingresos es mostrando tus depósitos y tus retiros bancarios. Muestra tus estados de cuenta bancarios en original eso convence mucho más que las copias de los cheques y no deja ninguna duda.

LOS PRODUCTOS.

Dices el nombre y explicas que hace cada uno de los productos mostrando frasco por frasco (vacío) o bien mostrando fotografía por fotografía de un catalogo o folleto de productos, o bien con el manual de carrera.

Testimonios del producto. Si hay personas que ya hayan estado tomando el producto les pides sus testimonio.

Muestra el Álbum de fotos antes y después.

PLAN DE INGRESOS.

Explicas todos los escalones desde Distribuidor, Constructor de éxito, supervisor, Equipo del mundo, GET, Millonario y Presidente.

Y el plan de 5 X 5 X 5 para llegar a presidente rápido:

EI

Primer nivel	5 supervisores	625 dólares de regalías por mes
Segundo nivel	25 supervisores	3,125 dólares de regalías por mes
Tercer nivel	125 supervisores	15,675 dólares de regalías por mes
Total		19,425 dólares de regalías por mes

Testimonios de ganancias.

Si hay otros distribuidores les pides su testimonio con el negocio.

Los niveles de vida o comodidades.

Nivel de vida es igual a la calidad y cantidad de comodidades que puedes tener. Nivel de vida es igual al nivel de satisfacciones de nuestras necesidades, problemas, gustos y deseos.

El nivel de vida depende únicamente del nivel de ingresos.

Super alto	Excesos, Super satisfacción.
Alto	Satisfacción, Sofisticado, Refinado.
Medio Alto	Apariencia, Marcas, Tarjetas y crédito
Medio medio	Sueños, Conformismo
Medio Bajo	Necesidades
Bajo	Escasez
Miserable	Carencias

En cual de estos niveles esta Ud.? Porque seguro que esta en alguno.

El objetivo principal de ganar dinero es para mantener nuestro nivel actual de vida, no caer por ningún motivo a un nivel inferior y de preferencia subir a uno superior.

Todos queremos Vivir mejor eso significa pasar del nivel de vida que llevamos actualmente a uno superior. Algunos desean llegar al más alto posible.

Muestras el Kit distribuidor.

Sacas todo lo que viene en el kit para que la persona lo vea y le muestras cada cosa, el contrato, su número, el manual, los productos, el botón, etc. Le dices cuanto cuesta y como puede pagártelo.

Le muestras las lecciones y le dices que tanto le van a servir.

Entonces esto es lo que tenemos aquí:

- Un producto que funciona y que mucha gente necesita.
- Una compañía seria, honesta, estable y en crecimiento.
- Una oportunidad para ganar mucho dinero, que a muchos les va a interesar.
- Alguien que te va a enseñar a vender y reclutar gente.
- Las lecciones del método y la experiencia de Eduardo Salazar
- Los audio cassettes de motivación
- Entrenamientos personales
- Eventos de la compañía.

Es decir tienes todo para crecer y tener éxito en tu negocio.

Todo lo que necesitas es:

1. Comprar tu Kit de distribuidor.
2. Vernos mañana para darte el Primer entrenamiento básico. Ese entrenamiento es una herramienta poderosa. Mientras lo estés escuchando, poco a poco vas a ir encontrando clientes para el producto y personas que lo pueden tomar.
3. Empiezas a tomarte el producto.
4. Obtienes resultados.
5. Empiezas a hablar automáticamente con la gente y a mostrar este álbum de fotos.
6. Empiezas a vender productos y ganar dinero.
7. Haces tus primeros 1000 puntos y llegas al 42 %
8. Me pones en contacto con tres amigos tuyos que quieran ganar dinero y con ellos hacemos el mismo proceso, hasta que lleguen al 1000 puntos, así te ayudo a llegar a supervisor y llegas al 50 %.
9. Te ayudo a conseguir tus primeros 5 supervisores de primer nivel.
10. Entre tu y yo les ayudamos a cada uno de esos 5 a conseguir 5 supervisores, lo que es igual a 25 supervisores de segundo nivel.
11. Entre todos les ayudamos a cada uno de esos 25 a conseguir 5 supervisores y ahí obtienes 125 supervisores de tercer nivel.

12. llegas a equipo de Presidentes y ganas 19,000 dólares por mes, esa es la meta.

Entonces dime te interesa entrar al negocio?

Si.

Perfecto, nos vemos mañana para el entrenamiento.

No se.

Quieres tomar el entrenamiento primero?

Si creo que si.

No hay problema, te doy el entrenamiento sin compromiso y después decides.

No.

Te gustaría probar el producto? Quieres venir al entrenamiento de todos modos?

Esta es la clave:

- Si hablas con muchos, reclutas a muchos
- Si hablas con pocos, reclutas a pocos.
- Si no hablas con nadie, no reclutas a ninguno.

La única diferencia es cuántas veces cuentas las historias, si tratas de reclutar, seguro que vas a conseguir distribuidores, los únicos que no consiguen distribuidores son aquellos que no hablan con nadie. Si tú no consigues distribuidores es que no estás hablando con suficientes personas, esa es la única razón. Conseguir distribuidores es, básicamente, igual que conseguir clientes, así que si sabes conseguir clientes, también sabes conseguir distribuidores, para ambos necesitas resultados.

Tratar de reclutar individualmente es mucho más difícil que en una reunión, ¿por qué? Porque en la reunión tienes el respaldo de los testimonios vivos de mucha gente y recuerda que la gente quiere oír y ver resultados. Entonces en la reunión son los resultados los que convencen a tu invitado. Cuando tú hablas individualmente, resulta más difícil transmitir todo el panorama de lo que es el negocio.

También es mucho más fácil lograr que alguien compre y se tome los productos con el fin de hacer negocio que con el único objetivo de mejorar su salud.

Este es mi promedio cuando trato de reclutar individualmente: de cada 20 obtengo 1, y en las reuniones, de cada 20 obtengo 3 a 6, eso significa que reclutar en reuniones es mucho mejor, pero siempre hay gente que no puede asistir a las reuniones y que nunca podrá hacerlo por la causa que sea, entonces me veo obligado a tratar de reclutarlo individualmente y tengo que hablar mucho más, es más difícil pero no imposible, y después siempre lo invito a una reunión, porque si dijo que no, la reunión terminará de convencerlo. Este negocio no puede funcionar sin reuniones. Las reuniones

son la columna vertebral de este negocio y tú tienes que tomar ventaja de ellas.

Siempre tomo la actitud de que le estoy haciendo un favor al hablarle del negocio y que ésta es una oportunidad para él, no tanto para mí. Y que yo más bien le estoy ayudando al compartir esto con él. Así que si me dice que no, no me tengo que sentir mal, le digo que ya cumplí con decirle, y que voy a ganar mucho dinero, de hecho, ya lo estoy ganando, y si tú no quieres los \$ 5,000.00 es tu problema, si cambias de parecer avísame y si sabes de alguien a quien le pueda interesar esto dale mi teléfono.

Es muy importante no adoptar una actitud de ruego, porque eso echa a perder todo y hace que la persona se confunda y se pregunte si esta oportunidad es para él o para mí. Así que lo digo de esta manera: "Mira, créeme, yo voy a ganar mucho dinero, simplemente me gustaría que lo hiciéramos juntos, si tú no quieres, ni modo, de cualquier manera lo voy a hacer con otras personas, así que piénsalo" y siempre dejo abierta la posibilidad de volver a hablar del asunto.

MANDA COPIAS DE TUS CHEQUES.

Cada vez que recibo mi cheque de regalías aprovecho para llamarles y decirles cómo va mi negocio, si es posible les envío por correo o fax una copia del cheque. La idea es ver qué cantidad es la que los convence, porque las cantidades pueden convertir un NO en un SI. Solamente hay que tener paciencia. Cada mes le digo; hola, Juan, cómo te está yendo? al contestarme "igual, más o menos", yo digo; déjame contarte cómo va mi negocio... es en serio me voy a hacer millonario y me gustaría que lo hiciéramos juntos. La charla debe ser sin presiones, con calma; si en este mes no cae, quizá caerá al siguiente. Debemos mostrarnos comprensivos y decir "No te preocupes, quizá éste no sea tu mejor momento para empezar un negocio así, te hablo al mes siguiente para ver cómo va todo".

Así que un NO hoy puede convertirse en un SI a la larga, cuando las circunstancias de esa persona cambien, sólo tenemos que armarnos de calma y mucha paciencia.

NO LE GUSTARA A TODOS.

En este negocio la mayor parte de la gente te va a decir que NO y eso es normal, así es como funciona este negocio. No esperes que a todos les guste lo que a ti te gustó, esto es como tu pasatiempo, si a ti te gusta por ejemplo el fútbol, no porque a ti te guste significa que a tus hermanos también les tiene que gustar, ¿verdad? Tampoco a todos tus amigos y conocidos. Es exactamente lo mismo con el negocio, a ti te gustó este negocio, te gustó la idea de Herbalife, pero no esperes que a todos con los que hables sean tus seres queridos, familiares y amigos les guste, algunos van a estar totalmente en contra, a algunos les parecerá la idea más tonta que hayan oído, otros dirán que hay que estar loco para entrar a Herbalife, que nadie va a comprar eso y otros incluso serán más agresivos contigo, tú vas a intentar hablar de lo que te gusta, de tu negocio, de lo bien que te está yendo, de lo emocionado que estás y ellos te dirán: "Por favor, cambiemos de tema", algunos hasta te insultarán ¿Por qué? Porque la gente es así,

eso es normal en este mundo y tienes que aceptarlo, pero una de dos: los complaces a ellos o te complaces a ti mismo. Tú decides qué haces en tu vida: lo que tú quieres, o haces lo que otros quieren y ¿sabes qué? nunca, pero nunca podrás complacer a todo el mundo. Tu esposa quiere que seas de una forma, tus papás de otra, tus amigos de otra, tus hijos de otra, lo más sensato es que sólo complazcas a una sola persona: a ti mismo y que los demás te acepten como eres, y eso incluye tus gustos, tus virtudes y tus defectos, si te equivocas, ni modo, ¡también tienes derecho a equivocarte!

Claro que también te vas a encontrar a aquellos a los que les parecerá la idea más atractiva del mundo, dirán "Esto es exactamente lo que estaba buscando, algo así era lo que necesitaba" e inmediatamente se hacen tus distribuidores y se ponen en acción, y tú dirás: "Lástima que de estos haya pocos", ¿Por qué solamente unos cuantos van a estar de acuerdo con tu idea y la mayoría no? No lo sé, es un misterio, pero la idea no es que

trates de aclarar los misterios, la idea es que sepas cómo funcionan las cosas y aprendas a trabajar con ellas y, lo más importante, saber cómo hacerlas funcionar. El sembrador no sabe cómo se forman los frutos, sólo sabe que pone la semilla, nace un árbol, crece y da frutos, pone más semillas y obtiene más árboles y más frutos.

NO DESCRIMINES A NADIE.

Como no sabes quién va a estar a favor o en contra de tu idea lo mejor es que hables con todos sin discriminar a nadie, sea quien sea y estés donde estés, así es como se hacen funcionar las cosas en este negocio, pon tantas semillas como puedas y recogerás muchos frutos. Solo un tonto esperaría que todo el mundo le diga que sí y por tonto se desanima a los primeros intentos, no permitas que a ti te pase eso. Deja que los débiles caigan y lloren, la victoria siempre ha sido de los más fuertes. En esta vida nunca damos trofeos a los perdedores, estos siempre encuentran las excusas perfectas.

COMO INVITAR A LA REUNION DE OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Tú decides a quien tratas de reclutar individualmente y a quien invitas a la reunión para reclutarlo en grupo. Invitar significa llevar a la persona a la reunión y dejar que la reunión lo convenza y lo reclute, es decir, es dejarle todo el trabajo a la reunión y tú ahorras tiempo y esfuerzo. Para mí, lo mejor es combinar ambos procedimientos y si esto no convence a la persona todavía me queda el recurso de enviar por correo las copias de mis cheques de regalías y bonos, es decir, si dice que no, no me olvido de esa persona, sobre todo si le veo mucho potencial para hacer este negocio, a veces hay que esperar mucho tiempo antes de que el pez muerda la carnada. El único pez que muerde la carnada y el anzuelo es el que está hambriento, así que, si por el momento tu pez está lleno, hay que esperar a que tenga hambre.

Para invitar hay que dividir a las personas en dos tipos: Los que buscan solo empleos y a los que les gustan los negocios o las ventas.

1.- LOS QUE BUSCAN EMPLEOS.

A la mayoría de las personas les enseñaron que trabajar era igual a tener un empleo, también les enseñaron que tener un empleo es más importante que ganar dinero. Es decir, la mayoría de nosotros aprendimos desde chicos que debíamos escoger una actividad que nos gustara y que nos resultara interesante para que trabajáramos con gusto y si trabajas con gusto vas a ser un buen empleado y nunca vas a perder tu empleo, nos dijeron que esto es lo primordial y que el dinero que recibas a cambio es algo secundario, inclusive, que no debes pensar en él. Resultado: quizá todos los profesores de escuela encuentren su profesión agradable e interesante, pero ningún profesor de escuela empleado es millonario en ninguna parte del mundo. Se me hace que el mensaje es "siéntete feliz con lo que haces aunque te mueras de hambre, pero no pidas más, con un trabajo interesante tienes todo lo que puedes necesitar". Imagínate que de repente ningún empleado estuviera dispuesto a trabajar por poco, que no les interesara el trabajo, que les interesara más el dinero, ¿qué pasaría? Estaríamos en un grave problema mundial, entonces esto es algo que hay que tener bajo absoluto control, y funciona muy bien. El 95% de las personas piensan así y este mismo porcentaje de la gente en todo el mundo es pobre pero feliz, porque según ellos, la felicidad sólo se encuentra en la pobreza! Lo cierto es que la mayoría de las personas buscan un empleo y la minoría es quien está buscando un negocio. Y la clave esta en no seguir a la mayoría, especialmente si no quieres vivir como la mayoría. La mayoría vive mal y la mayoría esta equivocada, errada, incorrecta.

Entonces, antes de invitar a una persona a la reunión, me pregunto si esta persona está buscando tener un negocio, y si no estoy completamente seguro de que la respuesta es sí, mejor le hablo de un empleo. Si me equivoco y le gustan los negocios con lo que vea y oiga en la reunión es seguro que se hace distribuidor, si no me equivoco y es de las personas que sólo buscan un empleo, la reunión lo podría reclutar. A esto se debe que la mayor parte de las personas digan que no, cuando se les habla del negocio. Todo esto es completamente normal, así es como funciona. Estas personas no tienen

ni la más remota idea de cuánto se gana en los negocios, los pobres siempre piensan que todos están pobres y piensan que la única forma de ganar mucho dinero es haciendo cosas malas, pregúntale a un pobre qué haría para obtener mucho dinero y la respuesta usual es: robando un banco o haciéndose narcotraficante; no dice fabricando productos únicos o inventando algo nuevo... ¡Qué lástima que así piensen los pobres!

Como invitar a los que están buscando un empleo?

La invitación es básicamente igual en el reclutamiento individual solo que aquí se habla de una "entrevista".

Puedes decir qué la empresa con la que trabajas necesita gente.

Ejemplo; Hola Eduardo como estas? Bien. Oye, Tu eres medico, verdad? Si, por qué? Por que la empresa en la que trabajo necesita varios médicos urgentemente! Te interesaría tener un trabajo de medio tiempo? La compañía paga muy bien de 3 a 6 mil dólares por mes! Si quieres te consigo UNA ENTREVISTA, sin compromiso! Cuando quieres venir a la entrevista? esta semana? porque urge! Que día descansas? Las entrevistas son a las qué día puedes venir? Te va a entrevistar el Sr. y solo le dices qué te envié Yo.

Otro ejemplo; "Oye Juan, fijate que acabo de encontrarme un nuevo trabajo, es un trabajo de medio tiempo, la compañía es de Estados Unidos, paga muy bien, como \$ 6,000.00 al mes y me preguntaron si sabía de alguien que tuviera tu profesión porque necesitan más gente y pensé en ti. Si estás interesado lo único que tienes que hacer es ir a UNA ENTREVISTA personal sin compromiso! Cuando quieres venir a la entrevista? esta semana? porque urge! Que día descansas? Las entrevistas son a las qué día puedes venir? Te va a entrevistar el Sr. y solo le dices qué te envié Yo.

Puedes decir, qué necesitas gente para tu negocio o compañía.

Ejemplo: Hola María como estas? Bien. Tu eres Secretaria verdad? si porque? Por que mi negocio o compañía esta creciendo demasiado rápido y necesito gente que me ayude! Te interesaría tener un trabajo de medio tiempo? Se trata de ganar de 3 a 6 mil dólares por mes. Si quieres te doy UNA ENTREVISTA, sin compromiso! Cuando quieres venir a la entrevista? esta semana? porque urge! Que día descansas? Las entrevistas son a las qué día puedes venir?

A todos los desconocidos les pregunto; cuál es su profesión? si me dice que es ingeniero en computación, le digo; fijese que en mi compañía necesitan un ingeniero de medio tiempo y esta compañía paga de 3,000 a 6,000 dólares al mes, así que si está interesado, va a ser necesario que venga a una entrevista personal..., lo mismo hago si es mesero, chofer, médico, profesor, etc.

Cuando me presentan a una nueva persona.

Me dice: "Mucho gusto, yo soy el Licenciado Gómez", le digo: "¿Es usted licenciado?, me contesta que sí, le pregunto que licenciado en qué? y me contesta que en psicología. Yo le contesto; Licenciado en psicología! Oiga que coincidencia, en mi compañía necesitan un licenciado en psicología. Le interesaría tener un trabajo de medio tiempo?.

Pide la opinión de tus amigos y familiares.

Oye Juan, fijate que me ofrecen un empleo de medio tiempo, pero no sé si tomarlo o no, necesito que me des

tu opinión, Podrías acompañarme a la entrevista?, tengo que ir al hotel este Quiero que veas de qué se trata y me ayudes a decidir...".

Si es una persona a la que ya invité anteriormente.

Le digo; "Oye Juan, siguen necesitando un ingeniero, ¿Por qué no vienes a la entrevista...?"

La idea es llevarlo a la reunión a como dé lugar, para que esta persona escuche la explicación completa, con testimonios y todo, y con eso tenga mejores elementos para decidir, si después de ver y escuchar todo esta persona decide que esto no es para ella, ni modo, te buscas a otro.

como invitar a los que les gustan los Negocios.

Primero trato de estar cien por ciento seguro de que a esta persona sí le gustan los negocios, o las ventas.

LOS QUE TIENEN UN NEGOCIO:

Hola Juan como va tu negocio? R: no muy bien o no se vende bien.

TE INTERESARIA TENER OTRO NEGOCIO? mucho mas productivo que este? Se trata de ganar de 10 a 30 mil dólares por mes! Bien si te interesa tienes que venir a UNA ENTREVISTA, para que te explique todo sin compromiso! Cuando quieres venir a la entrevista? esta semana? porque urge! Que día descansas?

Otro ejemplo; Oye Juan tengo un negocio qué quiero proponerte, se trata de ganar de 5 a 10 mil dólares por mes, comprobados! Bien si te interesa tienes que venir a UNA ENTREVISTA, para que te explique todo sin compromiso! Porque no te puedo explicar por teléfono, pero es algo buenísimo, una gran oportunidad! Cuando quieres venir a la entrevista? esta semana? porque urge! Que día descansas?

Otro ejemplo; Juan, te gustaría ganar \$ 6,000.00 al mes? Juan dice; "Sí, dime de qué se trata", y le contesto; se trata de un buen negocio, que no requiere de mucho tiempo, pero para explicártelo tienes que venir conmigo a UNA ENTREVISTA donde explicarán como funciona el negocio y cómo se gana el dinero, así que te espero el... Al llegar sólo pregunta por mí y yo voy a estar ahí para resolver todas tus dudas.

Otro ejemplo; Oiga, ya que usted es una persona de negocios, le quiero hacer una pregunta: ¿Le gustaría ganar \$ 6,000.00 al mes? Tengo un negocio que le puede dejar más de \$ 6,000 dólares mensuales, se trata de un negocio que no requiere de mucho tiempo. Si le interesa, lo primero que tiene que hacer es venir a una pequeña charla en la que vamos a explicar exactamente cómo funciona este negocio y como se gana el dinero. Si decide que no es para usted, no hay problema, esto es sin compromiso, así que lo espero el yo voy a estar ahí para resolver todas sus dudas, entonces, ahí nos vemos sin falta.

Cuando hablo con alguien que ya sabe que estoy en Herbalife desde hace algún tiempo, le digo: Oye Juan, te gustaría ganarte \$10,000.00 al mes? al contestarme; Sí, ¿Por qué? le digo: "Bueno, tú sabes que estoy en Herbalife, verdad? Pues, estamos iniciando la introducción de un nuevo producto. Este producto logró que nuestras ventas se incrementaran 5 veces en el primer año, en los países donde ya se introdujo y aquí va a suceder lo mismo. Si estás interesado todo lo que tienes que hacer es venir a una explicación completa sobre este producto, el plan y veas si te conviene o no. Esta es una buena oportunidad para la gente nueva

como tú, porque cuando yo empecé, inicié en una situación similar, con un producto nuevo y ahora es cuando hay que aprovechar, porque entre más pronto inicies más ventajas vas a tener, y yo te voy a orientar en todo para que te vaya bien, ¿de acuerdo?, entonces te espero el....

TEN GENTE EN TODAS LAS REUNIONES.

La única forma segura de que construyas una organización fuerte y sólida y que siempre esté creciendo es: Tener siempre gente en las reuniones de Herbalife. Tienes que concentrarte en tener siempre gente en cada reunión, no pienses en la reunión de la próxima semana, sólo piensa en la siguiente reunión, porque solamente de eso depende que construyas una gran organización o que no construyas nada. El promedio mínimo que debes mantener es de 4 a 6 personas por reunión, para que tu crecimiento esté cien por ciento asegurado. Realmente es sencillo, pero la mayoría de los distribuidores no cumplen con este requisito mínimo. Cada distribuidor que reclutas es un paso más que te acerca al éxito económico, así que, lo mejor que puedes hacer es mantenerte dando más y más pasos siempre, porque es la única forma de que llegues hasta donde está lo que quieres, el éxito!

Cada reunión que hacemos es una oportunidad más para que obtengas distribuidores, no importa el número, puede ser uno o más, pero la idea es que siempre te mantengas continuamente consiguiendo distribuidores y no perder la oportunidad que representa cada reunión, porque cada vez que no aprovechas una oportunidad, esa ya la perdiste para siempre. Es decir, ya perdiste una, podrás tener otras, pero esa en particular, ya la perdiste y no la volverás a tener nunca más. Así es como se fracasa en la vida, poquito a poquito, dejando ir las oportunidades una tras otra.

Cada vez que tienes frente a ti a una persona con la que puedes hablar, es una oportunidad más que se te ha concedido, si la aprovechas puede ser que consigas un cliente o un distribuidor, si la desperdicias y no hablas con esa persona, por miedo, timidez o falta de tiempo, o por la razón que sea, es una oportunidad que perdiste y a los que siempre pierden se les llama perdedores, y a los que siempre aprovechan se les llama ganadores.

ANUNCIOS EN PERIODICO Y VOLANTES

Reclutar distribuidores por esta vía es muy fácil, usualmente usamos textos que ofrecen salarios muy altos para empleados de medio tiempo y usar las palabras "medio tiempo" es la clave de esos anuncios.

Los textos pueden ser de dos tipos: dirigidos a empleos y a gente de negocios. Los que atraen más llamadas son los anuncios de empleos, debido a lo que la mayor parte de las personas sólo piensan en ganar dinero un empleo, más difícilmente consideran la posibilidad de iniciar un negocio, menos ingresar al mundo de las ventas, por considerarlo un campo extremadamente difícil.

Hay una infinidad de textos que funcionan bien, tú tienes que utilizar tu creatividad para diseñar tus anuncios, porque ningún anuncio funciona bien todo el tiempo. Es decir, funciona mientras es novedoso y original, pero al pasar el tiempo cada vez recibes menos llamadas y entonces hay que cambiar a otro anuncio.

Estos son los requisitos del anuncio: Debe ser

- Original
- Breve
- Impactante
- Inespecífico

Es decir, tiene que invitar a que todo el mundo te llame, entonces, lo que hacemos es poner un anuncio para ver cómo funciona, si funciona bien lo dejamos, cuando ya no funciona, lo cambiamos por otro. A veces, después de varios meses lo vuelves a poner y vuelve a funcionar, la clave reside en que siempre tengas anuncio en el periódico o en volantes, no importa si el anuncio es bueno o malo, siempre genera llamadas, y es mejor tener muchas o pocas llamadas, que ninguna.

Básicamente, con anuncios en el periódico y con reuniones es como he construido mi organización y siempre hay personas que llaman, que todavía no saben de Herbalife.

Un texto típico podría ser:

¿INSATISFECHO CON SUS INGRESOS?

Compañía internacional iniciando actividades en esta ciudad necesita Gerentes Supervisores y Ejecutivos de Ventas. Medio tiempo y tiempo completo. Diferentes áreas. Ingresos mínimos \$5,000 dólares al mes. Sr... Tel...

Cualquier anuncio o volante similar a este texto usualmente genera un número masivo de llamadas telefónicas.

COMO CONTESTAR EL TELEFONO

Buenos días, dígame, en que le puedo servir?

Deseo información del anuncio.

Ah, muy bien. Se trata de trabajar con una compañía muy grande de ... (Los Angeles California o México). Trabajamos en el área de la alimentación. Estamos iniciando actividades aquí y de momento nos urge bastante personal, de medio tiempo y de tiempo completo. Necesitamos algunos Gerentes, supervisores, Ejecutivos de ventas y demás personal para áreas diversas. La compañía paga en dólares.

Cual es su profesión? Perfecto! Cual es su edad? Perfecto!

Bien, si Ud. está interesado (a), lo que tendría que hacer es venir a una entrevista personal conmigo (con el Sr...). El día en el Hotel, que se encuentra en la calle Entre y Hay que ir a la sala de juntas que está en

Puede venir en la mañana o en la tarde?

Bien, al llegar es muy importante que pregunte por el Sr..... para que le pueda atender con mucho gusto.

Me da su nombre y su número de teléfono por favor?

Muy bien Sr., ya lo tengo anotado entonces nos vemos el a las..., que tenga un buen día. Adiós.

PREGUNTAS:

¿Son ventas?

1. No, necesitamos gente para varias áreas, pero si le interesa también necesitamos vendedores.
2. Una de las áreas son ventas, y también necesitamos vendedores.
3. Le gustan las ventas?
 - a) Si. Entonces no se preocupe esto le va a gustar.
 - b) No. Entonces no se preocupe esto le va a encantar.

¿Se trata de Herbalife?

Le gusta Herbalife?

- a) No. Entonces no se preocupe, esto le va a encantar.
- b) Si. Entonces no se preocupe, esto le va a encantar.

¿Pero, de que se trata?

- Como le dije; Se trata de trabajar con una compañía muy grande de ... (Los Angeles California o México). Trabajamos en el área de la alimentación. Estamos iniciando actividades aquí y de momento nos urge bastante personal, de medio tiempo y de tiempo completo. Necesitamos algunos Gerentes, supervisores, Ejecutivos de ventas y demás personal para áreas diversas.

Si la persona sigue haciendo preguntas

- Discúlpeme, pero tengo muchas llamadas que atender, y no tengo tiempo de contestar todo, que para eso es la entrevista para explicarle nuestro plan de trabajo, vea las actividades que desarrollamos y contestar todas sus dudas.
- Es necesario que venga a la entrevista por que es imposible que lo contrate por teléfono.
- Que otro tipo de personal necesitan?
- Lo que necesitamos por el momento son algunos gerentes, algunos asistentes, algunos representantes, algunos supervisores, algunos reclutadores y algunos entrenadores y personal administrativo en general, necesitamos mucha gente.

TIPS. Buenos días, dígame, en que le puedo servir?

La persona siempre debe creer que está llamando a una oficina y está hablando con un gran ejecutivo de la empresa, así que debemos utilizar una voz apropiada, que infunda respeto y seguridad, además de autoridad y cierta prisa, porque los ejecutivos siempre son personas muy ocupadas. Entonces siempre habla como si tuvieras prisa. Debes tomar dominio absoluto de la conversación, de inmediato.

Debes tomar voz de mando. Y ser tu el que dirija la conversación, es decir, toma el control de la conversación.

- Ah, muy bien. Se trata de trabajar con una compañía muy grande de ... (Los Angeles California o México). Trabajamos en el área de la alimentación. Siempre es bueno decir que se trata de una gran compañía, porque para la gente es fácil creer que una gran compañía internacional o transnacional puede pagar altos ingresos y necesitar mucho personal. Si ellos creen que no hay muchos puestos disponibles, no van a acudir a la entrevista, así que, siempre hay que decir que la compañía necesita mucho personal de inmediato.
- Estamos iniciando actividades aquí y de momento nos urge bastante personal, de medio tiempo y de tiempo completo. Necesitamos algunos Gerentes, supervisores, Ejecutivos de ventas y demás personal para áreas diversas. La compañía paga en dólares.
- Esto sienta en la cabeza del que llama la idea de oportunidad y si realmente cree que ésta puede ser la oportunidad que él está buscando, seguro y sin lugar a dudas que acudirá a la reunión. Contestar el teléfono es todo un arte, y sólo se aprende contestando el teléfono, entre más veces contestes, mejor.
- Cual es su profesión? Perfecto! No importa que profesión o oficio tengan siempre se contesta Perfecto! Si dice soy ingeniero yo digo; perfecto!, si dice; soy abogado, yo digo; perfecto! Por que mucha gente tiene el temor de ser descartados porque su profesión no sea la adecuada para este empleo, así que de alguna manera quieren anticipar que no tienen experiencia en ese ramo y la mejor forma de hacerlo es diciendo cual es su profesión o en que han trabajado y cuando dicen; soy médico y les contestas; perfecto! sienten que ya fueron aceptados y con más confianza vienen a la entrevista.
- Cual es su edad? Perfecto! No importa la edad que tengan, yo siempre digo perfecto! Si alguien me dice; tengo 50 años, yo digo; perfecto! Algunos sienten la necesidad de decir que son viejos o muy jóvenes y piensan que si no dicen la edad de antemano, a la hora de la entrevista podrán ser descartados inmediatamente y eso les apenaría muchísimo, así que, para evitarse penas tratan de decir su edad en la llamada. Así, cuando escuchan que les decimos 60 años? No hay problema, venga a la entrevista. Se sienten con mas confianza de venir a la entrevista. Es seguro que vienen. Yo siempre utilizo las expresiones, "No hay problema", "perfecto", "magnífico", "qué bien", "estupendo". Es bueno sonreír mientras uno contesta el teléfono, porque la sonrisa se transmite en la voz.
- Bien, si Ud. está interesado (a), lo que tiene que hacer es venir a una entrevista personal conmigo (con el Sr...). Decirle a la gente lo que tiene que hacer te da cierta autoridad y evita cualquier actitud de ruego que pudieras reflejar.
- Siempre usa la palabra "entrevista" por que la gente no quiere asistir a "reuniones" ni saber de reuniones donde será atendido junto con mucha gente, ellos quieren ser atendidos en forma individual y personal. Ellos quieren un trato especial, personal, para poder decir sus problemas y sus penas, así que si utilizas

la palabra reunión te arriesgas a que la gente no acuda a tu reunión.

- El día en el Hotel, que se encuentra en la calle entre y Hay que ir a la sala de juntas que está en
- Siempre da un día específico para la entrevista, nunca digas; puede venir el Martes y si no puede venga el Jueves y si no venga el Sábado la mayor parte de la gente nunca tiene tiempo de nada y si sabe que puede venir cualquier otro día tendrá la tendencia a dejarlo para después y finalmente no vienen. Es mucho mejor poner una cita única y no mencionar que habrá mas. Así que entonces da una cita para un día específico, si la persona no puede acudir, cítala otro día y si no puede, pide que te llame después para darle otra cita.
- Puede venir en la mañana o en la tarde? Siempre debes dar una hora específica, por que se supone que eres un ejecutivo muy ocupado y no vas a atender a los solicitantes cuando ellos quieran o lleguen, sino dentro de un horario determinado, que tu has puesto.
- Tú das las órdenes y él las acata, por lo tanto, tú pones la cita y la hora, nunca des más de una opción, se supone que si la persona quiere el empleo tiene que venir cuando tú digas, no cuando ella quiera.
- Bien, al llegar es muy importante que pregunte por el Sr..... para que le pueda atender con mucho gusto. Es muy importante que la persona entienda claramente por quien tiene que preguntar y a veces es necesario repetirle nuestro nombre dos o tres veces para que se le grabe y no lo olvide. Es muy frecuente que los invitados no sepan con quien tienen que verse o que hayan olvidado el nombre de la persona que publicó el anuncio. Solo se acuerdan que leyeron un anuncio en el periódico y no recuerdan nada más.
- Me da su nombre y su número de teléfono por favor? Es muy importante pedir el nombre de la persona que llama porque esto le pone un toque de formalidad al asunto, ¿quién hace una cita sin saber con quién se tiene que encontrar? Cuando la persona da su nombre se siente todavía más comprometida a asistir, también hay que pedirle su número telefónico porque esto compromete aún más al que llama.

La persona que no piensa ir jamás da su nombre, cuando alguien no me quiere dar su nombre, le digo; cuando se acuerde de su nombre me vuelve a llamar y cuelgo inmediatamente, para que perder tiempo con gente así. Prueba lo que esta probado que funciona.

Esta es la forma de contestar que más me ha funcionado y, por lo tanto, siempre llevo gente a las reuniones. Mi consejo es: primero utiliza lo que ya sabes que funciona y si gustas después haz innovaciones.

No es necesario que tú creas que ésta forma de contestar funciona, simplemente pruébala y ve los resultados, si ves que funciona síguela utilizando, si ves que no: descártala, pero nunca la descartes antes de siquiera probarlo, porque sólo perderás tiempo, dinero y esfuerzo. No trates de descubrir el hilo negro o de reinventar la rueda, esta rueda ha funcionado ya durante muchos años, quizá la puedas mejorar, pero no trates de cambiarla, hasta que hayas aprendido a manejarla a la

perfección, como debe ser. Siempre me encuentro personas que ya lo saben todo, que ya tienen todas las respuestas, pero no tienen nada de dinero.

Es importante no tratar de reclutar por teléfono, porque sin testimonios presentes de la gente que está haciendo negocio es muy difícil lograr que alguien se convenza. Lo mejor es, de acuerdo al texto, explicar lo menos posible, suficiente para despertar la curiosidad de la gente y hacerles ver que en realidad estamos buscando personal, es decir confirmarles que sí hay un empleo para ellos con un salario alto, que no fue equivocación en la impresión del periódico.

No digas esto:

A la mayoría de los distribuidores nuevos esto no les suena muy lógico y contestan el teléfono diciendo: "Esto se trata de vender unos productos únicos que brindan buenos resultados y tiene que hacerse distribuidor y pagar cierta cantidad de dinero.

Esto es exactamente lo que se tiene que decir si es que NO quieres tener gente en tus reuniones, en primer lugar la gente en general detesta las ventas, así que si dices "vender" ya perdiste a tu invitado, ¿Por qué? porque si detesta las ventas, no va a ir. Pero algunos distribuidores dicen ¿Qué tal si le gustan las ventas? Bueno, si al invitado le gustan las ventas, cuando vaya a la reunión y escuche todo, se hace distribuidor seguramente. Y si no le gustan, al ver lo fácil y simple que es vender los productos Herbalife es muy probable que le guste la idea, se convenza y se haga distribuidor gracias a que en la reunión hay muchos testimonios y él se puede identificar con alguno. Es decir, si es ingeniero, por ejemplo, y ve que en la reunión otro ingeniero como él, en la misma situación que él, está vendiendo estos productos y además está ganando dinero en sus ratos libres, es muy probable que diga: "Después de todo quizá esto sí pueda ser para mí, parece fácil, creo que funciona y creo que puedo hacerlo también, ¿Por qué no?, ¡Lo voy a intentar!".

La gente no quiere saber de iniciar su propio negocio, así que no digas que se trata de hacerse distribuidor, porque la mayoría de las personas sienten que no saben de negocios y además cree que es muy arriesgado iniciar un negocio sin suficiente capital, también la mayor parte de las personas prefieren trabajar para otra persona y recibir su salario seguro cada quincena que verse en el riesgo de que el negocio no resulte bien y no gane dinero o pierda todo lo invertido. Por algo, la mayor parte de las personas buscan empleo y sólo desean ser empleados, así que, por teléfono no digas que se trata de hacer un negocio, y menos menciones que se trata de pagar para iniciar, la gente quiere un empleo, no invertir su dinero. Por otro lado, sería mejor que redactes un texto que busque gente que quiera hacer negocios o quiera invertir su dinero, pero con un anuncio así, no esperes muchas llamadas, y además vas a desperdiciar una gran cantidad de gente que efectivamente anda buscando un empleo, pero al venir a una reunión de Herbalife cambian su forma de ver las cosas, intentan este negocio y finalmente, son distribuidores con mucho éxito. Mi consejo es que si quieres poner un anuncio que busque gente de negocios, o que les gusten las ventas está bien, pero es mejor poner ambos, es decir, para gente que le gusten las ventas y otro para la gente que esté buscando empleo o una actividad mejor.

Recuerda que la persona que te llama piensa que está hablando a la oficina de un ejecutivo importante de una compañía muy grande, internacional, así que se supone que el que pone las reglas eres tú, no el que busca el empleo.

Entonces, si dices que venga el lunes o el miércoles o el sábado, etc., la persona pensará que hay algo raro en esto y percibirá que algo no cuadra bien porque eso no es común cuando se ofrece un empleo, sobre todo un buen empleo. Si la persona cree que se le está pidiendo que vaya para otra cosa que no sea un empleo, no va a acudir, puede pensar que quizá se le está citando para que compre algo y menos va.

Cuando contestas el teléfono, realmente estás pasando por una prueba, si la persona con la que hablas encuentra el mínimo indicio de que en realidad no se trata de un empleo, no va a acudir a la reunión. Así que la persona está examinando tu voz, con qué seguridad suena, si presenta una actitud de ruego o de orden, la gente no espera a ser tratada muy amablemente por un ejecutivo que no conoce o por el próximo jefe, la gente espera que se le trate con cierta prisa y cierta impaciencia, y con una actitud de "lo toma o lo deja", no tengo tiempo para discusiones con usted, estoy demasiado ocupado para atenderle cuando usted quiera o pueda, casi le tenemos que decir que si quiere el empleo se tiene que ajustar a mis reglas, si no, adiós.

SI TE AYUDAN A CONTESTAR EL TELEFONO

En ocasiones los distribuidores no tienen tiempo de contestar el teléfono ellos mismos y les contesta el teléfono la esposa, la mamá, la hija, la abuela, etc. o su secretaria, cuando esto sucede es importante que estas personas entiendan bien lo que tienen que decir y por qué, también es importante que no haya ruidos de niños gritando o llorando en la casa, porque la gente no espera que cuando habla a una oficina existan ese tipo de ruidos.

Si el que ayuda es un hombre.

Si el anuncio está a nombre de un hombre y el que ayuda es un hombre, éste tiene que decir; que él es la persona del anuncio. Tiene que hacerse pasar por la persona del anuncio. Es decir, si el anuncio está a nombre del "Sr. Pérez" y es su hermano quien contesta el teléfono o alguno de sus distribuidores, él debe decir; Yo soy el Sr. Pérez, su servidor.... El que ayuda nunca debe decir; quién es él, o que él es su hermano, o que el Sr. Pérez no está, o yo solo le estoy tomando los recados, nada de eso, debe decir que él es el Sr. Pérez, porque si el que llama cree que le contestó la persona a quien buscaba, sabrá que efectivamente tiene el mensaje, que la cita es formal y que el Sr. Pérez ya sabe que lo tiene que esperar y eso lo compromete aún más a acudir a la entrevista.

Si la que ayuda es una mujer.

Si el anuncio está a nombre de un hombre, por ejemplo, del Sr. Pérez, y quien contesta es una mujer, es decir, la mamá, la esposa, la hija, etc., lo mejor es que diga que es la secretaria del Sr. Pérez, esto sonará muy normal para la persona que llama, pero no debe decir que el Sr. Pérez no está, debe decir que el Sr. Pérez está muy ocupado en una junta "muy importante" y, por lo tanto, ella puede proporcionarle la información. Por ejemplo:

Buenos días, ¿me puede comunicar con el Sr. Pérez por favor?

Está hablando con su secretaria, el Sr. Pérez está muy ocupado, dígame ¿En qué le puedo servir?

Quiero saber de qué se trata el anuncio o qué tipo de personal necesitan.

Se trata de trabajar con una compañía muy grande de ... Trata a todos de "Usted".

Es extremadamente importante tratar a la gente por teléfono siempre de usted, aún cuando la voz de quien habla suene como si fuera de una persona muy joven, cuando se tutea a la persona que llama, el asunto pierde formalidad, y nosotros necesitamos que parezca el asunto más formal del mundo.

SI USAS CONTESTADORA AUTOMÁTICA.

En la contestadora se debe grabar con voz firme, segura y con buen volumen, este es el guión:

Desea información del empleo, muy bien no cuelgue por favor, se trata de trabajar con una compañía muy grande de los Angeles CA. Esta compañía trabaja en el área de la alimentación, estamos iniciando actividades en esta

ciudad y de momento nos urge bastante personal de medio tiempo y tiempo completo, para diferentes áreas. De momento nos urgen: Gerentes, supervisores, agentes de ventas y demás personal administrativo.

Y lo que Ud. tendría que hacer si esta interesado, es venir a una entrevista personal conmigo, esta entrevista puede ser el día de a las en el hotel en el salón al llegar al salón pregunte por el Sr./ Sra./ Srita para que yo le pueda atender personalmente.

Repito la entrevista va a ser el día de

Si piensa asistir solo déjeme su nombre, teléfono, profesión y a que entrevista piensa asistir. Gracias por llamar a esta oficina y que tenga un buen día.

El tipo de contestadora que debes usar son de las que traen dos audio cassettes, las únicas marcas que yo conozco son General Electric y Panasonic, fíjate que sean cassettes de 15 para el mensaje de salida y 30 minutos para los recados, porque las contestadoras en general solo traen un cassette de 16 a 30 segundos y en ese tiempo no se puede grabar todo este mensaje. Este mensaje dura de 2 a 3 minutos.

PREPARAR UNA REUNION DE OPORTUNIDAD

La mejor forma de tratar de reclutar es a través de las reuniones de oportunidad de negocio: Qué se necesita para hacer una reunión de negocio?

1. **LUGAR** y esto es lo mismo si vas a iniciar las reuniones en tu ciudad o en otras ciudades o en otros países, es exactamente lo mismo. Primero, lo más importante es tener un lugar para llevar a cabo la reunión y, por supuesto, la hora.

Este lugar es usualmente algún auditorio o una sala de conferencias, es decir, es un lugar donde se pueda reunir a 100 personas más o menos. Normalmente hacemos las reuniones tres veces por semana y hay que tener el lugar reservado por lo menos para las siguientes 4 semanas, mínimo, de preferencia los martes y los jueves por las tardes y los sábados por la mañana, claro que cuando no se puede, se toman otros días. Lo importante es que sean tres reuniones por semana con un día de intervalo.

Tamaño: El tamaño del lugar debe ir acorde con el número de personas que esperamos, un salón muy grande con pocas personas da muy mala impresión.

2. **GENTE** Se puede llevar gente a la reunión de dos formas: por invitación personal, o por medio de anuncios en el periódico y volantes.

Invitados personales: Hay dos tipos de invitados, tus conocidos y personas a quienes no conoces, pero que invitas tú personalmente, pero para saber qué decirles los divides en: gente a la que le gustan los negocios o las ventas y gente que sólo le interesa tener un empleo.

Cientes satisfechos.

Algo importante es que a estas reuniones de oportunidad también debes invitar a tus clientes satisfechos cuando los quieres hacer tus distribuidores, este es un punto que nunca debes olvidar. Claro que también puedes hacer reuniones "especiales" en la casa de tus clientes que ya se hicieron distribuidores, con los clientes de ellos. Clientes satisfechos a los que ya es necesario hablarles del negocio. Hay muchos clientes satisfechos que ya están a punto de abandonar el programa, pero cuando les hablas del negocio reinician los productos con el fin de ganar dinero. Así que estas son reuniones especiales en las que solo asisten ciertos clientes seleccionados para hablarles del negocio, después de esta pequeña reunión siempre es bueno llevarlos a la gran reunión.

PREPARATIVOS.

1. **Llegada:** Es necesario llegar por lo menos una hora antes de la reunión.
2. **Mesa de Registro:** Hay que poner una mesa de registro con hojas blancas y En la mesa de registro siempre es aconsejable tener dos o tres chicas distribuidoras que ayuden a las personas.
3. **Hojas blancas:** Cada hoja debe contener en la parte superior: el anuncio o volante grapado o fotocopiado y el nombre del distribuidor en letras gigantes. Por debajo debe tener los datos de: Nombre, teléfono y profesión para que los invitados puedan registrarse. Cada distribuidor debe llevar sus propias hojas de registro con el anuncio o volante, grapado o fotocopiado en la parte superior de la hoja blanca. Si

el distribuidor no puso anuncio, entonces las hojas solo deben tener su nombre en la parte superior con letras gigantes.

4. **Música:** Hay que tener música ruidosa y contagiosa con un volumen alto y, entre más gente vaya llegando, más alto ponemos el volumen.
5. **Sonido:** Hay que revisar que haya micrófono y que funcione. Que las bocinas suenen bien y sin distorsión.
6. **Pizarrón:** Que haya pizarrón blanco con marcadores especiales y borrador.
7. **Retroproyector:** Si se usa retroproyector, debe estar con suficientes acetatos.
8. **Sillas:** Revisar que las sillas estén acomodadas, nunca ponerlas todas, si esperamos a un centenar de personas, sólo hay que acomodar unas 50 y tener las demás apiladas, para ir acomodándolas conforme llega la gente, ¿Por qué? Porque si no llegan la totalidad de personas y sobran sillas, los invitados tendrán la impresión de que esperábamos a más personas de las que llegaron, en cambio, si tenemos más gente que sillas siempre parecerá que hay mucha más gente interesada que lo que esperábamos. El nuevo invitado no sabe qué se le dijo a las demás personas para que asistieran, quizá los demás ya habían estado en esa junta anteriormente.
9. **Exhibición de Productos.** Es necesario acomodar en forma de pirámide un buen número de botes vacíos de Fórmulas 1, 2, 3, NRG, etc., ¿Por qué vacíos? Porque así se evita el riesgo de que alguien los "tome prestados", además de que su transportación se hace mucho más fácil.
10. **Vestido:** Es muy importante que asistas a la reunión con un atuendo de negocios, es decir, vestido formalmente, con traje y corbata y lo mejor vestido que puedas. La gente siempre juzga lo que ve primero, y la primera impresión es la más importante de todas, borrar una primera mala impresión cuesta mucho trabajo y, a veces, nunca lo logras, más vale que la primera impresión que des sea la mejor.
11. **Video cassette:** Cuando hay videocasete de Herbalife, pide o lleva una televisión y una videocasetera, usualmente si el vídeo dura 15 minutos, es conveniente que lo inicies 15 minutos antes de comenzar la reunión.
12. **Recepción:** Es importante que el distribuidor reciba a sus invitados personalmente, con un saludo de mano diciendo: Yo soy el Sr. su servidor. Cual es su nombre? siempre debes decirle; "¡Ah!, sí recuerdo su nombre, y que profesión tiene Ud.? "soy ingeniero" que bueno que sea ingeniero, porque aquí tenemos algunos ingenieros que les está yendo muy bien. Pase usted, por favor.
13. **Explica la agenda:** Es muy importante que a todos los invitados se les mencione la agenda o el programa de lo que va a pasar. En unos minutos vamos a iniciar una explicación completa de lo que es mi empresa, de las actividades que desarrollamos y de todos los puestos que tenemos disponibles para ver cual ocupará usted, así que, le voy a pedir que tome asiento, vamos a esperar a que llegue más gente y a las en punto iniciaremos, y después de

que termine la presentación, si usted está interesado en trabajar con nosotros, vamos a platicar personalmente en la parte salón o auditorio. La presentación va a durar unos 45 minutos, así que no se preocupe, sería mucho mejor si de una vez se sienta en el área donde nos vamos a reunir después de la presentación. Es importante que el invitado sepa todo lo que va a pasar, tenemos que decirle cuál es el programa. Se debe llevar al invitado hasta su asiento.

14. **Haz que se sientan bien:** Al recibir a tus invitados es un punto crucial hacer que esa persona se sienta cómoda, es como si tú eres el invitado a una fiesta, y al llegar solo ves gente desconocida y el que te invitó no está ahí, ¿Cómo te sentirías? Seguro que muy incómodo, si te presentas personalmente con la persona tendrás más posibilidades de que se haga tu distribuidor y además de que no te lo robe alguien, como en ocasiones suele suceder, debido al descuido del distribuidor que invitó a esa persona. Por eso es extremadamente importante que llegues con la suficiente antelación para recibir personalmente a todos tus invitados desde el primero hasta el último.

Cuida a tus invitados.

Cuando llega la gente siempre se siente confundida y, en esa confusión, otro distribuidor le puede decir: "Yo soy el Sr. López, el Sr. Pérez no está, pero yo le voy a atender", y entonces, cuando tú llegas tarde, por supuesto, aunque digas tu nombre para atender a tus invitados, tu invitado dirá: "Pues, el Sr. Pérez no se tomó la molestia de recibirme y el Sr. López sí lo hizo, así que mejor me voy con él", y lo pierdes de la manera más fácil que te puedas imaginar, y después andas peleando que alguien te robó tu invitado. Y puede ser que alguien trate de robártelo, pero si tú estás ahí, al pendiente de ellos, difícilmente te robarán alguno, "La ocasión hace al ladrón". Recuerda que en Herbalife reclutamos a los más ambiciosos y a veces la ambición te hace tomar lo que no es tuyo. Además nadie puede hacer tus cosas mejor que tú, así que, toma responsabilidad absoluta de tu negocio, no pidas que alguien lo haga por ti, ni tampoco esperes que alguien lo haga por ti, esa es la única forma de controlar tu negocio y tu futuro.

EL PAPEL DE LOS DISTRIBUIDORES EN LA REUNION

Es muy importante que todos los distribuidores que asisten a las reuniones entiendan la psicología de la reunión y el proceso de la reunión.

Primero, no deben parecer gente extraña a los invitados, así que, lo mejor es que se sienten entre el público en general, formando parte de los invitados. Un error muy frecuente es que los distribuidores se queden en la parte trasera del salón, algunos hasta se salen de la sala, eso no se debe hacer, ya que si ellos no muestran interés por la presentación, los invitados van a tener la tendencia a imitarlos. Parece mentira, pero todos tendemos a imitar lo que hacen otras personas, si los distribuidores platican, los invitados harán lo mismo. Entonces, es importante que el distribuidor se siente en forma correcta, bien derecho, atento y viendo siempre hacia adelante. Todo el tiempo que dura la reunión, los distribuidores deben estar

dentro de la sala, porque la reunión es adentro, no afuera.

Deja los problemas en tu casa.

Es importante crear una atmósfera de cordialidad, de alegría, de gente que está feliz con Herbalife, gente con buena actitud porque todo esto es contagioso, es la mejor forma de animar a los que llegan, porque hay una gran diferencia entre si, cuando llegas a un lugar te reciben con una gran sonrisa o con una cara seria, ¡si te sonríen, sonríes! así somos todos, si ves gente emocionada te emocionas, somos como espejos que reflejamos todo lo que nos rodea.

TESTIMONIOS.

A la hora de los testimonios, el distribuidor debe estar muy pendiente de lo que se le pida que haga, a veces será levantar la mano o ponerse de pie o pasar al frente, si se trata de pasar al frente hay que estar listo para hacerlo inmediatamente, con movimientos rápidos. Muchos distribuidores se esperan a ver quién pasa primero. Eso es un error, imagínense lo que pensará el invitado que está sentado junto a ese distribuidor, que ve que tiene el botón puesto y no se mueve. El invitado puede pensar que todo fue preparado previamente para que solo algunos pasen a hablar al frente y esto le provoca cierta duda.

Otros distribuidores piensan: "mi historia con los productos es muy insignificante para contarla, apenas tengo 3 días tomándome los productos y sólo he perdido un kilo, o lo único que he notado es un ligero aumento de mi energía". Esta historia de tres días puede ser más importante para el nuevo invitado que una historia de más tiempo, además una historia reciente siempre suena más sincera y se nota que no lleva la intención de impresionar a nadie. Entonces, estas historias son muy valiosas.

El distribuidor debe tomar la actitud de que en realidad desea compartir su experiencia con los demás. Porque, de otra forma, si el ponente pide testimonios y los distribuidores no responden y cuando se les pide que se paren no se paran y cuando se les pide que pasen al frente no pasan o están titubeando, todo mundo pensará que estamos forzando a los distribuidores a hablar y que quizá los estamos forzando a decir cosas que no son ciertas, es decir, que los estamos forzando a mentir y es por eso que tienen temor de pasar a hablar.

En cambio, si cuando se piden los testimonios, todos, pero todos los distribuidores tratan de decir su testimonio, el invitado se sentirá impresionado de toda esa gente queriendo compartir sus experiencias, porque es algo que nunca había visto antes.

Los testimonios en la reunión llevan la única finalidad de convencer al nuevo invitado de que todo es cierto. Los testimonios sobre los productos comprueban que los productos funcionan, los testimonios son una prueba viva de que los productos funcionan. Los testimonios de ingresos comprueban que el plan funciona y que hay gente ganando dinero ya.

Los testimonios deben ser lo más breve posible, un testimonio largo tiende a cansar a la gente, si es bueno y breve, mejor, si es malo y breve es menos malo.

Entonces, los testimonios sirven para comprobar lo que decimos, es decir, respaldan lo que decimos, por eso son tan importantes.

Deben ir enfocados a hablar de tiempo y resultados. Hay distribuidores que, por falta de orientación hablan de su casa, de su perro, de sus familiares, etc., hacen su testimonio bastante largo, sin hacer énfasis en lo que la gente quiere oír, tiempo y resultados, y el efecto del testimonio es negativo.

Los testimonios de ingresos son iguales a los testimonios de productos, aunque alguien apenas haya vendido un paquete y lleve una semana en el negocio es suficiente para impactar al invitado, porque es una historia fresca y sincera.

Veámoslo así, hay muchos a los que les interesa ganar mucho dinero, pero a otros que no, los primeros quieren oír grandes cantidades y los segundos quieren oír pequeñas cantidades, pero a ambos les interesa saber qué pasa en los inicios de este negocio.

Por otro lado, los testimonios crean identificación, es decir, si una ama de casa dice que tiene tres niños y que hace este negocio sólo dos horas al día y que gana \$ 6,000.00, si entre los invitados se encuentran amas de casa, éstas se van a identificar con esta ama de casa y dirán: Bueno, ella no parece toda una gran mujer de negocios, creo que si ella puede hacerlo, yo también podré. Lo mismo sucede con algún profesionista, digamos, un ingeniero que dice: Yo, soy ingeniero, trabajo 8 horas al día y sólo dedico a Herbalife dos horas diarias y en los últimos 3 días vendí 10 paquetes y me gané \$250.00 y nunca antes había vendido nada en mi vida, gracias. Si hay otro ingeniero en la sala y oye este testimonio dirá: viéndolo bien, creo que es fácil, quizá yo también pueda hacerlo".

Todos los distribuidores deben de compartir sus testimonio, aun cuando sea la primera reunión a la que asisten, porque cada testimonio que escucha el nuevo invitado influye para su convencimiento, de hecho, los testimonios son la única herramienta que tenemos para convencerlos de que ésta es su oportunidad. Este es un trabajo de equipo, yo cuento mi testimonio para convencer a mis invitados y, al mismo tiempo, a los invitados de otros distribuidores que no son de mi organización, pero cuando los otros distribuidores cuentan sus testimonios, mis invitados también los escuchan y esos testimonios ayudan para que mis invitados se convenzan y se registren conmigo. Entonces mi testimonio ayuda a los demás y el testimonio de los demás me ayuda a mí. Si en la reunión yo estoy en la sala, tengo invitados y, por la razón que sea, ese día yo no quiero compartir mi testimonio y dejo que sólo los otros distribuidores lo hagan y yo recibo la ayuda de ellos y no doy nada a cambio, eso significa ser egoísta y aprovecharse de los demás. Es un deber si tú recibes ayuda, debes pagar con ayuda, la frase es tú me das a mí y yo te doy a ti, eso es labor de equipo. Entonces, si vamos a trabajar en equipo, en cada reunión debes compartir tu testimonio, sea el testimonio que sea, olvídate de vergüenzas tontas.

Además, si se te dificulta hablar en público, porque en este negocio vas a tener que dar reuniones, una manera fácil de empezar a perderle el miedo al público es parándote a decir tu testimonio y así, poco a poco, te vas familiarizando.

El distribuidor que no esté dispuesto a contribuir con su testimonio, tampoco tiene derecho a traer invitados a la reunión y yo soy muy estricto en eso. A la gente que no quiere trabajar en equipo no la necesitamos aquí. Yo

siempre les digo: Qué te parece mi historia? y los distribuidores me dicen; muy buena y les digo: Crees que mi historia ayude a que tus invitados se registren? y me dicen: Claro que sí, pues, qué te parecería que en la siguiente reunión no la contara porque no me dan ganas y tú traes a muchos de tus amigos, y debido a eso no se registran, pensarías que soy egoísta y que no te quise ayudar?, pues eso es exactamente lo que pienso de ti cuando no quieres contar tu historia y yo tengo a muchos invitados, porque estoy seguro que algunos de ellos se van a identificar contigo, aun cuando no hayas vendido nada. Si tú dices que eres ingeniero y que te acabas de registrar ayer, otro ingeniero podría decir, bueno, si él es ingeniero como yo y le entró a esto, puede ser que no sea tan mala la idea, puede ser que esto sea para ingenieros como yo.

El punto más importante de tu testimonio es que debe ser basado en la verdad, en hechos verdaderos, de por sí es difícil que el nuevo invitado crea lo que oye, si además percibe que estás mintiendo, ya echaste todo a perder, en la sala puede estar alguien que te conoce muy bien, imagínate lo que pensará si te cae diciendo mentiras, pensará que este negocio se basa en mentiras. Trata de convencer a las personas con la verdad, si ésta no es suficiente, no le agregues palabras, "no compenses con palabras lo que te falta de autoconfianza", si la verdad no es suficiente, olvídate de esa persona.

Los distribuidores deben contribuir con los preparativos de la reunión, es decir, hay que acomodar los frascos, las sillas y algo importante, siempre pido a mis distribuidores que traigan frascos de Herbalife vacíos, es decir, los frascos vacíos que ellos mismos se tomaron o que se tomaron sus clientes, de esta forma se arma una gran exhibición.

También hay que acomodar y conectar los aparatos que utilizamos, como videocasetera, televisor, micrófono y la grabadora para tener música. La mayoría de las veces los salones no cuentan con esos aparatos y hay dos opciones: se compran con la cooperación de todos los distribuidores o los que disponen de este tipo de aparatos los pueden prestar, es decir, si algún distribuidor tiene alguna videocasetera en su casa, pues podría prestarla y otro presta el televisor y quizá se pueda hacer un rol por semana, es decir, una semana unos distribuidores prestan sus aparatos y otra semana otros, recuerden que esta es una labor de equipo, si alguien falla hay que excluirlo del grupo ¡No queda de otra! Lo mejor es que en cuanto los distribuidores ganan suficiente dinero inviertan en la compra de este tipo de aparatos porque éstos forman parte de su negocio, y en todo negocio, para sacar más hay que invertir más. Este no es dinero que se tira, sino que se invierte y, los que invierten en esto, son los distribuidores serios. Aquellos que ven esto como algo pasajero y no están dispuestos a trabajar duro para sacar el máximo provecho de este negocio son los que se oponen a emplear su dinero para esta inversión. Bueno, así lo veo yo. Inviertes menos, sacas menos. Inviertes más, sacas más. Además, si compran un televisor, que sea uno de los más grandes y de la mejor calidad, porque estamos hablando de ganar mucho dinero y, resulta contradictorio decir que ganamos mucho y ni siquiera podemos comprar un buen televisor. Lo mismo se aplica a los demás aparatos, todos ellos son parte de la presentación de tu reunión. El éxito de la reunión es responsabilidad de todos los distribuidores.

Todos los distribuidores deben llegar por lo menos una hora antes de la reunión, si en alguna ocasión, por causas de fuerza mayor un distribuidor llega tarde, como esta es labor de equipo, los demás distribuidores deben ayudarlo a atender a sus invitados, es decir, recibirlos y sentarlos, lo mejor es si alguien sabe de antemano que va a llegar tarde, pídale a un determinado distribuidor que le atienda a su gente. Si termina la reunión y el distribuidor no ha llegado, el distribuidor que recibió a su gente al principio, también atiende a la gente en el círculo. Si el distribuidor es una persona que siempre llega tarde, siempre debe tener a alguien que le ayude, si nadie le ayuda es mejor que no invite gente a las reuniones y hay que excluirlo del grupo. Así que, si no puedes llegar a tiempo a las reuniones busca quien te atienda a tu gente, puede ser tu supervisor, tu patrocinador o algún otro amigo, el caso es que cuando el invitado llegue a la reunión y pregunte por el Sr. Pérez, no se le diga el Sr. Pérez no está, pero pásele... ¡No! La idea es que se le diga: "¿Busca al Sr. Pérez? Bien, el Sr. López lo va a atender".

Los distribuidores no se deben mover.

Es extremadamente importante que los distribuidores no se paren y caminen hacia la salida por ningún motivo, porque si algún invitado está pensando en irse, ese será el mejor pretexto que aprovechará para irse y, cuando dos personas salen de la sala, otros también los siguen, así que, más vale que nadie se pare durante toda la presentación, porque los invitados son como niños, cualquier cosa que se mueva llama su atención, cualquier ruido también, así que, las pláticas en la parte trasera del salón están prohibidas. El distribuidor siempre tiene que estar mirando hacia el que explica y debe mostrar interés por la presentación, aunque ya la haya oído cientos de veces. Cuando se trata de aplaudir el distribuidor debe ser el primero en aplaudir, de forma fuerte y emocionada, porque esto también será imitado por los invitados.

Los distribuidores deben levantar los aparatos.

Cuando la reunión termina, los círculos y todo, los distribuidores deben ayudar a levantar los frascos de la exhibición y a desconectar los aparatos y guardarlos, todo es labor de los distribuidores, nadie va a venir a hacerlo por ustedes, así que más vale que se vayan acostumbrando desde un principio. Hay distribuidores que ayudan al acomodo de las cosas y al terminar la reunión se olvidan de ayudar a recoger las cosas y se van, mal hecho, si en la reunión hacen negocio todos, recoger las cosas también es responsabilidad de todos.

Para que tus reuniones tengan el éxito deseado, todos deben saber cuál es su papel y qué es lo que se espera que hagan exactamente, las cosas no salen bien sólo por accidente, para que salgan bien, hay que hacerlas bien. Es como si preparáramos una obra de teatro, una buena obra no se improvisa, todos los actores aprenden de

memoria todo lo que van a decir con suficiente antelación y después practican y practican y aún así, a veces cometen errores, así que no improvises en tus reuniones.

¿Quien paga el salón?

El costo de la renta del salón donde se hace la reunión se paga entre todos los distribuidores que llevan invitados, con el fin de ayudar al distribuidor principiante en mi organización, la renta la pagan solamente los supervisores.

No robes invitados, se honesto.

Los invitados son solo del que los invitó. Para evitar esto todo distribuidor debe estar seguro al registrar a alguien, de que efectivamente es su invitado, si no está totalmente seguro de ello, tiene que preguntarle a la persona que quién lo invitó y ser lo suficientemente honesto para mandar a esa persona con el distribuidor correspondiente, yo soy muy estricto en eso y no permito tener distribuidores ladrones en mis reuniones, así que les digo que mejor no asistan.

TIPS PARA LA REUNION

Romper el hielo.

Es importante que desde el inicio de la presentación nos mantengamos en continua comunicación con nuestro auditorio y, para romper el hielo es bueno siempre preguntar al inicio cualquier cosa que haga que nuestros invitados levanten sus manos, cosas como; ¿Quién está aquí por primera vez?, ¿Quien vino por un anuncio en el periódico?, ¿Quien quiere ganar mucho dinero?, etc., porque esto condiciona al auditorio a contestar levantando la mano. Y después de que hayan levantado las manos, dices; muy bien, démosles un fuerte aplauso, bienvenidos.

No se hacen preguntas.

No se debe permitir que nadie haga ninguna Pregunta durante la presentación porque eso echa a perder todo. Si alguien quiere Preguntar algo, debemos decir que las Preguntas son al final y tenemos que ignorar a esa persona, simplemente no volteando a verla.

Algunos se paran y se van.

Es normal que durante la reunión algunas personas se paren y se vayan, siempre sucede, así que no hay que dar importancia a eso, nunca se van todos. Así es que lo que nosotros debemos hacer es continuar con la presentación y no prestar atención a esas personas.

El promedio.

Los que se registran el mismo día usualmente son unos cuantos, de cada 20 uno se registra el mismo día, la mayoría de los que quedan interesados no regresan jamás pero así es como funciona este negocio. Eso es "normal".

TESTIMONIO SOBRE LOS PRODUCTOS:

Los testimonios deben ser cortos, breves y al grano. Antes de decir tu testimonio por primera vez escríbelo basado en estos puntos. Que tan bien digas tu testimonios que tanto vas a vender. Tu habilidad para decir tu testimonio determina tu habilidad para vender.

VERSION ULTRA-CORTA. 15 segundos. Se usa en reuniones muy grandes donde hay más de 20 testimonios y en situaciones donde no tienes nada de tiempo.

1. Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso, Cuantos Kg. /Libra? energía, Como estaba tu nivel de energía? y enfermedades, Que sufrías?
2. Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. /Libra y centímetros/pulgada. en la cintura! Que tal la energía? y tus enfermedades? Que piensas de tus resultados?
3. Como te sientes ahora? Me siento muy bien, nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
4. Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

Ejemplo:

Antes de tomar Nutrición Celular, tenía; 9 kg. (18 Libra) de sobre peso, me faltaba energía y tenía un problema de alergia.

En tres semanas, perdí los 9 kg. (18 Libra) de peso y 6 cm. (2 pulgada) en la cintura, mi energía se incrementó al segundo día, mi alergia ha mejorado bastante. No lo puedo creer! Me siento muy bien. Se los recomiendo, gracias.

Puedes agregar el testimonio de otra persona por ejemplo el de tu papa o un familiar, un amigo o algún cliente en especial, alguien que haya tenido algún resultado increíble e igualmente basas ese testimonio en los mismos puntos.

VERSION CORTA. 30 segundos. Se usa en las reuniones grandes donde hay muchos testimonios y en lugares o situaciones donde no tienes tiempo de hablar como en un ascensor, un encuentro casual con alguien que lleva mucha prisa, esperando el siga en un semáforo, etc.

1. Saludo. Como te llamas?
2. Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Cuantos Kg. /Libra? En que parte del cuerpo? Energía: Como estaba tu nivel de energía? y Enfermedades: Que sufrías? Como era?
3. Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? En forma de lista.
4. Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. /Libra y centímetros/pulgada. en la cintura! Que tal la energía? y tus enfermedades? Que piensas de tus resultados?
5. Como te sientes ahora? Me siento muy bien, nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.

6. Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

Ejemplo:

Buenas noches, me llamo Eduardo Salazar.

Antes de tomar Nutrición Celular, tenía; 9 kg. (18 Libra) de sobre peso en la barriga, me faltaba energía como a mucha gente y tenía un problema de alergia al polvo de la casa.

Para bajar de peso, decía voy a dejar de cenar y 15 días más tarde ya estaba cenando otra vez y nunca bajaba de peso. Para tener energía tomaba mucho café. Para la alergia tomaba antihistamínicos que solo la calmaban pero no me la quitaban.

En tres semanas perdí 9 Kg. (18 Libra) de peso y 6 cm. (2 pulgada) en la cintura, mi energía se incrementó al segundo día, mi alergia ha mejorado bastante. No lo puedo creer. Me siento muy bien. Se los recomiendo, gracias.

Puedes agregar el testimonio de otra persona por ejemplo el de tu papa o un familiar, un amigo o algún cliente en especial, alguien que haya tenido algún resultado increíble e igualmente basas ese testimonio en los mismos puntos.

VERSION MEDIANA. 1 minuto. Se usa en reuniones donde de 5 a 10 testimonios y en situaciones en las que no llevas prisa.

1. Saludo. Como te llamas? De donde eres? A que te dedicas? (Solo si tu profesión es en el área de la salud)
2. Cuanto tiempo tienes tomando los productos?
3. Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos Kg. /Libra? En que parte del cuerpo? Cuantos centímetros/pulgada. tenías en la cintura? Que talla eras? Que talla habías sido siempre? Que pensabas? Como te sentías? Que te decían? Energía: Como estaba tu nivel de energía? Como era ese problema? Desde hace cuanto tiempo?. y Enfermedades: Que sufrías? Como era? Desde hace cuanto tiempo?
4. Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?
5. Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. /Libra y centímetros/pulgada. en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal la energía? y tus enfermedades? Que piensas de tus resultados?
6. Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energía? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?
7. Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
8. Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

VERSION LARGA. 2 minutos. Se usa en situaciones donde tienes todo el tiempo para explicar lo que pasó contigo.

1. Saludo. Como te llamas? De donde eres? A que te dedicas? (Solo si tu profesión es en el área de la salud)
2. Cuanto tiempo tienes tomando los productos? Cuando empezaste a tomar los productos? Porque empezaste a tomar los productos? Que pensaste cuando te los ofrecieron?
3. Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos Kg. /Libra? En que parte del cuerpo? Cuantos centímetros/pulgada. tenías en la cintura? Como te quedaba la ropa? Que te decían? Que talla eras? Que talla habías sido siempre? Que pensabas? Como te sentías? Energía: Como estaba tu nivel de energía? Como era ese problema? Desde hace cuanto tiempo?. y Enfermedades: Que sufrías? Como era? Desde hace cuanto tiempo? Como te sentías con esos problemas? Que pensabas de esos problemas? Que pensaba de ti la gente?
4. Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?
5. Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. /Libra y centímetros/pulgada. en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal la energía? y tus enfermedades? Como te sentías al principio? Que otras cosas notaste? Que piensas de tus resultados?
6. Cuantas veces al día tomas los productos?
7. Sigues comiendo de todo?
8. Que tal el sabor del batido? Te gusta? Te quita el hambre? Con que la preparas?
9. También tomas tabletas? Te gustan? Son fáciles de tragar?
10. Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energía? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?
11. Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
12. Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

TESTIMONIO DE INGRESOS.

Todo distribuidor debe saber exactamente qué decir, porque el éxito de la reunión depende de los testimonios. Los testimonios deben ser, cortos, breves y al punto.

VERSION ULTRA-CORTA 15 segundos. Se usa en reuniones muy grandes donde haya más de 20 personas que darán sus testimonios y en situaciones donde no tienes nada de tiempo.

1. Cuanto tiempo tienes en este negocio?
2. En que trabajabas antes de Herbalife? Cuanto ganabas? Como vivías?
3. Como te hiciste distribuidor?
4. Cuanto ganas ahora? Que piensas?
5. Invitación y Gracias.

Ejemplo.

Tengo 7 años en este negocio.

Antes de estar en Herbalife trabajaba como médico en dos hospitales, ganaba 1000 dólares al mes y vivía muy mal.

Vine a una reunión como esta y me hice distribuidor. Ahora gano 50,000 dólares al mes. Es increíble. Inténtenlo, gracias.

VERSION CORTA. 30 segundos. Se usa en reuniones grandes donde haya entre 15 y 20 personas que darán su testimonio. En lugares o situaciones donde no tienes tiempo de hablar como en un ascensor, un encuentro casual con alguien que lleva mucha prisa, esperando en la fila de un banco o supermercado, etc.

1. Saludo. Como te llamas?
2. Cuanto tiempo tienes en este negocio?
3. En que trabajabas antes de Herbalife? Cuanto ganabas? Como vivías? Como era tu casa, tu carro? Tenias deudas?
4. Como te hiciste distribuidor? Como conseguiste a tu primer cliente? Que resultados tuvo esa persona?
5. Cuanto ganaste el primer mes? El segundo? El tercero?
6. Cuanto ganas ahora? Que piensas?
7. Invitación y Gracias.

Ejemplo.

Buenas noches, me llamo Eduardo Salazar.

Tengo 7 años en este negocio.

Antes de estar en Herbalife trabajaba como médico en dos hospitales, ganaba 1000 dólares al mes y vivía muy mal. Tenía un carro con los asientos todos rotos y la pintura toda fea, tenía una deuda que no podía pagar.

Vine a una reunión como esta y me hice distribuidor. Con el botón conseguí a mi primer cliente, esa persona bajó 8 kilos.

El primer mes gané 500 dólares, el segundo 1,500 y el tercero 3,000.

Ahora gano 50,000 dólares al mes. Es increíble.

Tienen que intentarlo, gracias.

VERSION MEDIANA. 1 minuto. Se usa en reuniones donde hay de 5 a 10 personas para dar su testimonio y en situaciones en las que no llevas prisa.

1. Saludo. Como te llamas? De donde eres? Cual es tu profesión u oficio?
2. Cuanto tiempo tienes en este negocio?
3. En que trabajabas antes de Herbalife? Cuanto ganabas? Como vivías? Como era tu casa, tu carro? Tenias deudas? De cuanto?
4. Como te hiciste distribuidor? Habías vendido algo, antes de Herbalife? Como conseguiste a tu primer cliente? Quien era? Como se llamaba? Que resultados tuvo esa persona? En cuanto tiempo? Que pensó de sus resultados? Que pensaste tu? Por que?
5. Hacías esto de tiempo completo. medio tiempo o ratos libres?
6. Cuanto ganaste el primer mes? El segundo? El tercero? Cuando renunciaste a tu trabajo?
7. En cuanto tiempo te hiciste supervisor? Lo hiciste solo o con ayuda de tus distribuidores?

8. Cuando llegó tu primer cheque? De cuanto fue? El segundo? El tercero?
9. Cuanto ganas ahora?
10. Invitación y Gracias.

VERSION LARGA. 2 minutos. Se usa cuando hay menos de 5 testimonios en la reunión. Es la que usas cuando tu eres el que esta dando la reunión, después de que ya han pasado todos los testimonios. También se usa cuando eres miembro del equipo tabulador y te piden tu testimonio en alguna reunión. También es la que debes usar cuando te premian por lograr alguna calificación especial.

1. Saludo. Como te llamas? De donde eres? Cual es tu profesión u oficio?
2. Cuanto tiempo tienes en este negocio?
3. En que trabajabas antes de Herbalife? Cuantos empleos tenías? Cuantas horas trabajabas? Cuanto ganabas? Como vivías? Como era tu casa, tu carro? Tenías deudas? De cuanto? Que hacías con el dinero que ganabas?
4. Como te hiciste distribuidor? Venciste a una reunión? o te reclutaron personalmente? Que paso en la reunión/explicación? Te explicaron los productos? que pensaste? Te explicaron el plan de mercado? que pensaste? Lo entendiste? Cuando te hiciste distribuidor?
5. Habías vendido algo, antes de Herbalife? Sabías vender? Como empezaste a vender? Que pensabas? Como te sentías? Como conseguiste a tu primer cliente? Quien era? Como se llamaba? Como era? Que problema tenía? Como hiciste la venta? Tu le hablaste o ella te hablo? Que resultados tuvo esa persona? En cuanto tiempo? Que pensó de sus resultados? Que pensaste tu? Por que? Mas gente te pidió los productos?
6. Hacías esto de tiempo completo. medio tiempo o ratos libres?
7. Cuanto ganaste el primer mes? El segundo? El tercero? Que fue lo primero que hiciste con ese dinero? Cuando renunciaste a tu trabajo? Como tomaste la decisión? Que te dijeron en tu casa? Tus amigos? Tus familiares?
8. En cuanto tiempo te hiciste supervisor? Lo hiciste solo o con ayuda de tus distribuidores?
9. Tus amigos se hicieron distribuidores? Quienes fueron tus primeros distribuidores?
10. Cuando llegó tu primer cheque? De cuanto fue? El segundo? El tercero?
11. Cuanto ganas ahora? Ha cambiado tu estilo de vida? Tienes cuenta bancaria? Tarjetas de crédito? Tienes deudas? Casa nueva? Autos nuevos? Cada cuando te vas de vacaciones? Como son tus vacaciones? Que hoteles? Restaurantes?
12. Invitación y Gracias.

Antes de decir tu testimonio, escríbelo!

TODA LA HISTORIA. 10 minutos. Es la que usas en reuniones grandes y tu eres el invitado especial, cuando estas dando un entrenamiento especial como un fin de semana de liderazgo.

1. Saludo. Como te llamas? De donde eres? Cual es tu profesión u oficio?
2. Cuanto tiempo tienes en este negocio? Como eras antes de empezar? Tenías algo en especial? Tenías dinero? Experiencia en los negocios?
3. En que trabajabas antes de Herbalife? Cuantos empleos tenías? Como se llamaban las compañías? Cuantas horas trabajabas? Cuanto ganabas? Como vivías? Como era tu casa? Tu carro? Que marca? Tenías deudas? De cuanto? Que hacías con el dinero que ganabas?
4. Como te hiciste distribuidor? Leíste algún anuncio en el periódico? fue un volante? Una invitación personal? Que titulo tenía el anuncio? Que te hizo pensar? Que decía el texto? Cuanto ofrecía? Que pensaste? Como reaccionaste? Como hiciste la cita? Donde te citaron? Como te recibieron? Había mucha gente? Tenías curiosidad?
5. Entonces por qué fuiste a una reunión? Fue una explicación individual? Que paso en la reunión/explicación? Te explicaron los productos? que pensaste? Te explicaron el plan de mercado? que pensaste? Lo entendiste? Pusiste excusas? Por qué? Cuando te hiciste distribuidor?
6. Te hiciste distribuidor el mismo día? Por qué? Como conseguiste el dinero? Tenías dudas? Tenías miedo de arriesgarte? Donde te hiciste distribuidor? Estabas desesperado? Pagaste y que pasó? Llenaste el contrato? Te explicaron como se tomaban los productos? Te explicaron como se hacía el negocio? Que pensaste? Creíste que con esos 3 puntos ibas a llegar a ganar 20,000 dólares al mes? Que esperabas que te dijeran? Como pensabas en ese entonces? Que has descubierto? Empezaste a hacer esas 3 cosas?
7. Porque empezaste a tomar los productos? Que pensaste cuando te dijeron que tenías que tomártelos?
8. Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos Kg. /Libra? En que parte del cuerpo? Cuantos centímetros/pulgada. tenías en la cintura? Como te quedaba la ropa? Que te decían? Que talla eras? Que talla habías sido siempre? Que pensabas? Como te sentías? Energía: Como estaba tu nivel de energía? Como era ese problema? Desde hace cuanto tiempo?. y Enfermedades: Que sufrías? Como era? Desde hace cuanto tiempo? Como te sentías con esos problemas? Que pensabas de esos problemas? Que pensaba de ti la gente?
9. Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?
10. Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. /Libra y centímetros/pulgada. en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal la energía? y tus enfermedades? Como te sentías al principio? Que otras cosas notaste? Que piensas de tus resultados?
11. Cuantas veces al día tomas los productos?
12. Sigues comiendo de todo?
13. Que tal el sabor del batido? Te gusta? Te quita el hambre? Con que la preparas?
14. También tomas tabletas? Te gustan? Son fáciles de tragar?

15. Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energía? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?
16. Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
17. Habías vendido algo, antes de Herbalife? Sabías vender? Que te aconsejó tu patrocinador? Te gustó la idea? Que dijiste? Como empezaste a vender? Que pensabas? Como te sentías? Como conseguiste a tu primer cliente? Quien era? Como se llamaba? Como era? Que problema tenía? Como hiciste la venta? Tu le hablaste o ella te hablo? Tenía dudas esa persona? Que le contestaste? Le llevaste los productos? Que resultados tuvo esa persona? En cuanto tiempo? Que pensó de sus resultados? Como se sentía? Que pensaste tu? Por que? La gente se dio cuenta? Esa persona recomendaba los productos? Mas gente te pidió los productos? Que te decían? Tenías tiempo?
18. Hacías esto de tiempo completo. medio tiempo o ratos libres? Cuantos paquetes vendiste el primer mes? Cuanto ganaste? Cuantos paquetes el segundo? Cuanto ganaste? Cuantos el tercero? Cuanto ganaste? Que fue lo primero que hiciste con ese dinero? Cuando renunciaste a tu trabajo? Como tomaste la decisión? Que te dijeron en tu casa? Tus amigos? Tus familiares? Ya sabías que se podían ganar 10,000 dólares por mes? Que te parecía ganar poco?
19. En cuanto tiempo te hiciste supervisor? Lo hiciste solo o con ayuda de tus distribuidores?
20. Tus amigos se hicieron distribuidores? Quien fue tu primer distribuidor? Como conseguiste los siguientes? Hiciste reuniones grandes? Ponías anuncios? Fuiste a otras ciudades? A otros países? Tus distribuidores se hicieron supervisores?
21. Cuando llegó tu primer cheque? Cuanto tiempo después de haber empezado? De cuanto fue? El segundo? El tercero? Hasta cuando siguió subiendo sin bajar? Tu cheque sube y baja?
22. Cuanto ganas ahora? Cuantos supervisores tienes en toda la organización? En que ciudades? En que países?
23. Ha cambiado tu estilo de vida? Tienes cuenta bancaria? Cuantos bancos? Tarjetas de crédito? Tienes deudas? Casa nueva? Autos nuevos? Ropa cara? A donde has viajado? A otros países? Cada cuando te vas de vacaciones? Como son tus vacaciones? Que hoteles? Restaurantes? Que piensan en tu casa? Tus familiares?
24. Invitación y Gracias.

PRESENTACION.

1. **Quien eres:** Buenos días, tu nombre, Profesión, antigüedad en Herbalife, etc.
2. **Rompe el Hielo:** Antes de comenzar me gustaría saber quienes están aquí por primera vez, por favor levante su mano! Un fuerte aplauso. Bienvenidos. Cuantos vienen por un anuncio en el periódico? por favor levanten la mano! Gracias. Cuantos vienen por invitación personal de algún amigo o familiar? Cuantos están buscando una oportunidad? A cuantos les gustaría ganar más dinero? Cuantos vienen por curiosidad?
3. **Identificación:** Esta compañía ha cambiado totalmente mi vida. Antes de Herbalife era empleado y ganaba muy poco, gracias a esta compañía ahora trabajo de forma independiente y gano más dinero. Yo empecé exactamente igual que ustedes en una reunión como esta, vine por (anuncio/invitación), me contaron lo mismo que van a oír aquí hoy, pero la parte que más me impresionó y me convenció para entrar en esto fue casi al final cuando la persona que estaba dando la charla hablo de:
4. **LA TRAMPA DE LOS 45 AÑOS** Primero nos pasamos 20 años creciendo, vamos a la escuela para prepararnos lo más que podamos. En promedio todos entramos al mundo del trabajo a los 20 años. En promedio, digo en promedio porque unos se integran a los 24, otros a los 23, pero en promedio todos entramos al mundo del trabajo, a los 20 años y nos quedamos ahí 45 años y dejamos eso a los 65 años y mucha gente dice que a los 65 años en la etapa final de tu vida, que vas a vivir "tus años dorados".

¿Han oído ustedes esa expresión? ¿Nuestros años dorados, a ver que dicen ustedes?

La mayor parte de la gente en este país, cuánto gana por mes?. Cual es el sueldo mínimo? Unos 250.000.00 pesos. Cómo se vive con 250.000.00 pesos aquí?. mal! yo diría que muy mal. Ahora el problema es este; tu empiezas ganando un poco mas del mínimo aquí a los 20 y cuando terminas a los 60 tu pensión puede ser De un 80% si te va bien si fuiste bien cumplido, pero si fuiste de esas personas que falta mucho, que se iba de vacaciones o tenía muchas incapacidades te van a dar un 60 %. Ahora si te llevaste mal con el sindicato, te van a dar un 40 %. Ustedes creen qué con ese pequeño porcentaje se puedan vivir años dorados?. no.

Y mientras te quedaste en lo que yo llamo: la trampa de los 45 años. Por qué le llamo la trampa?. Qué haces en la mañana cuando te levantas aquí?. Te arreglas lo más rápido que puedes. Comes, si te da tiempo. Te lavas los dientes, si te da tiempo, para salir corriendo, a dónde?. Al trabajo. Qué yo le llamo el empleo, porque vas a trabajar para otro y no importa que tan alto sea el puesto que desempeñas o que tanto hayas estudiado siempre trataran de pagarte lo menos que se pueda, ya se dieron cuenta de eso? Te quedas ahí ocho horas, para que en la tarde salgas corriendo, a dónde?. Al hotel, a pasar si puedes un rato con tu esposo, con tu esposa, con tus hijos, ahí nada más un rato, duermas otra vez, descansas para que al otro día, vayas a hacer qué?. Lo mismo y te

quedas así, casa trabajo, trabajo casa, cuánto tiempo?. 45 años. Cada cuánto se van de vacaciones estas gentes?. Muchos casi nunca. Yo le llamo la trampa de los 45 años.

5. Tu historia económica. Cuando terminó yo dije este hombre tiene razón, yo estoy exactamente así, yo trabajaba como, ganaba \$, el lugar donde vivía era, el carro que tenía era, tenía una deuda de \$

Muestra tus cheques.

Y miren lo que ha sucedido, cada mes recibo cheques de mis negocios el mes pasado fue de \$ el mes antepasado fue de \$ mi primer cheque fue de \$ cada mes recibo mi cheque, vean los cheques y pásenlos a los demás.

Muestra los cheques de Eduardo Salazar.

Y esto es lo que pasa después de tener un negocio que crece durante 7 años: Estos son los Cheques del Dr. Salazar el que me metió al negocio, él empezó en septiembre del '89.

Cómo los tratarían en sus casas si ustedes llegaran con un cheque así? yo creo que ese día te dan abrazo triple aunque no sea Navidad. Ahora si las cosas no nos salieran como le han salido al Dr. Salazar y de aquí a cinco años estuviéramos ganando la mitad de eso, creen ustedes qué seguiría valiendo la pena?

Los requisitos.

1. Querer ganar mucho dinero. Y fíjense que no les digo que han estudiado, de donde vienen, ni que edad tienen porque eso no es lo importante aquí. Lo importante es que tanto dinero quieres llegar a ganar en tu vida.
2. Creer en lo que estoy diciendo. La parte más difícil para ustedes el día de hoy es creer en lo que estoy diciendo y yo se que es difícil por que? porque es la primera vez que me ven, y les estoy hablando de mucho dinero. Es más fácil creer que alguien te quiere robar, en vez de pensar que te quiere ayudar.
3. Se trata de trabajar, Esos dólares no caen del cielo, los empresarios trabajamos duro, más que los empleados, muchas veces los empleados se van a las 5 de la tarde y nosotros seguimos trabajando, así que si ustedes son de la gente que no le tiene miedo al trabajo, les puedo decir que yo encontraron una buena oportunidad.

A cuantos de ustedes les gustaría recibir cheques así? Si Uds. recibieran un cheque como estos, como los tratarían en su casa? Bien para saber como se obtienen cheques de ese tipo les tengo que hablar de 4 cosas:

6. AGENDA.

1. Qué es la empresa
2. Qué son los productos
3. Como se gana el dinero
4. Como empezar

7. LA COMPAÑÍA.

Herbalife. Se fundó: Los Ángeles California, 1980.

Campo: Alimentación y Control de peso. Fundador: Mark Hughes, 22 años de edad. La idea: Ayudar a la gente a bajar de peso.

Causa: El perdió a su mamá, cuando quería bajar 10 kilos (20 lb.) Los médicos, le dieron Anfetaminas, se hizo adicta y se murió de una sobredosis, tomando pastillas para dormir. Mark tenía 18 años de edad y juró que iba a hacer una compañía, que iba a ayudar a la gente a bajar de peso de una manera segura y sana.

Primer producto hierbas Chinas para bajar de peso, no había competencia.

1985: Premio a la compañía de más rápido crecimiento en la historia de los Estados Unidos.

1990
125 millones de dólares

1991
195 millones de dólares

1992
405 millones de dólares

1993
693 millones de dólares

1994
900 millones de dólares

1995
923 millones de dólares

46 países en todo el mundo. Italia, Canadá, México, Francia, Gran Bretaña, Japón, Brasil, etc.

Compañía pública sus acciones se cotizan en Wall-Street en el NASDAQ.

8. EL PRODUCTO.

Hecho y diseñado por los mejores científicos: Médicos, expertos en nutrición, ingenieros en alimentos, científicos de la NASA.

El producto es un programa de alimentación. Yo no se si ustedes han oído esta expresión; "mala alimentación es igual a mala salud y buena alimentación es igual a buena salud".

Carencias.

Si ustedes fueran atletas, un atleta debe estar bien alimentado, verdad? y ustedes dijeran; yo debo estar bien nutrido y tomaran la mejor comida que hay en esta ciudad, digamos todas las frutas y ensaladas, etc., y llevaran esa comida a un laboratorio y dijeran por favor estudien que tantos nutrientes tiene esta comida.

El laboratorio les daría una lista de nutrientes así de grande pero si ustedes van y abren un libro de nutrición

se encontrarían con que la lista es mucho más grande eso quiere decir que a esa comida le faltarían muchos nutrientes.

Excesos.

Ahora, si ustedes dijeran creo que esta comida tiene algunas cosas en exceso, como; grasa, colesterol, azúcar, sal, contaminantes y le pidieran a un laboratorio que les estudiara esas cantidades, se encontrarían con que las cantidades son así de grandes y vas a un libro de nutrición encuentras que la cantidad que se necesita de todo eso es así de pequeña.

Las enfermedades.

Ahora este desbalance en la comida, ocasiona muchos problemas, por ejemplo; algunas personas engordan de más, otros se quedan demasiado delgados y otros hasta se enferman. Hay muchas enfermedades que son causadas por la mala alimentación, por ejemplo: la diabetes, la migraña, la gastritis, las úlceras, la colitis, el colesterol alto en la sangre, la presión arterial alta, algunos cánceres, la artritis, todo eso tiene que ver con la mala alimentación.

Los resultados.

- Los Diabéticos, reducen la dosis de Insulina de un 30 a un 50 % y algunos dejan de usarla
- La Artritis. Se van torciendo las articulaciones y es muy doloroso, y por consiguiente casi no pueden dormir en la noche, por el dolor, bueno toman nutrición celular y esto hace que el proceso se detenga.
- La migraña: dolores típicos de cabeza, se quitan en dos o tres días.
- Colesterol alto y presión arterial alta, baja a lo normal en dos o tres semanas. Asmáticos, mejora mucho ese problema. Sobre peso baja de 4 kg. (8 lb.) ó 12 kg. (24 lb.) en un mes garantizados.
- Los Delgados, esos que no pueden subir de peso les damos el programa de forma especial, porque finalmente es alimentación y los ayudamos a subir. La energía que da es increíble. Hay gente que en menos de 5 minutos se siente más energético.

Porque se vende mucho.

Si ustedes estuvieran enfermos, van a la farmacia, compran sus medicinas, se las toman y se sienten bien. Ahora se encuentran un programa de alimentación se lo toman y se sienten mejor. Que preferirían tomar ustedes? medicinas o alimentación? "Alimentación", así como ustedes mucha gente dice lo mismo.

9. TESTIMONIOS DE PRODUCTOS.

Aquí, quienes ya están tomando estos productos?. Qué efectos te ha dado a ti? cuéntanos.

Tu Testimonio de productos.

Cuantos kilos (libras) tenías demás? Como estaba tu nivel de energía? Tenías alguna enfermedad? Que molestias tenías? En cuanto tiempo se te quitaron cada uno de estos problemas? Que sentiste primero?

Todos empezamos probando el producto.

10. COMO SE GANA EL DINERO.

Todo mundo inicia aquí como distribuidor. Se trata de qué tu puedas iniciar, tu propio negocio tu solo.

Recomendar los productos.

Si ustedes probaran este producto y comprobaran qué el producto es realmente bueno, qué harían ustedes automáticamente?, lo empiezan a recomendar. Es exactamente lo mismo que si ves una película que te gusta, qué haces?; sales del cine a qué? a recomendarla. Comes una buena comida en un restaurante qué haces?; sales de ahí a qué? a recomendarlo. En este negocio empiezas recomendando el producto a tus familiares, amigos y conocidos. Aquí por recomendar el producto ganas de un 25% a un 50% de cada producto que vendas.

El paquete que más se vende, cuesta: el paquete dura un mes, el distribuidor que empieza se gana:, cuando llega a supervisor al 50% se gana por cada paquete. Hay gente que empieza a hacer esto en sus ratos libres, es decir no tienen tiempo, están estudiando, trabajando en otra cosa y muchos de ellos se ponen como meta vender un paquete diario. Si ustedes vendieran un paquete diario, cuánto se ganarían en un mes? cuanto es por 30?

Construir tu Organización.

Tu eres distribuidor y buscas a otros distribuidores. Ellos van a probar el producto les va a gustar y lo van a recomendar y te lo compran a ti de contado a precio de mayoreo y tu te ganas con ellos de un 8% a un 25%. Cada paquete que esa gente te pida en promedio te va a dejar Y si en un mes ellos te compraran toda tu organización, 50 paquetes, cuánto sería?.

Todo lo que ellos hacen, te ayuda a ti a subir, aquí hay una escala de descuento hasta llegar al 50%. Si el primer mes empiezas con tres distribuidores y cada uno de estos vende 5 paquetes, cuánto sería si tu vendes cinco y cada uno de estos vende cinco?. Serían qué? 20 paquetes.

El siguiente mes metes otros tres y cada uno de estos meten quizás a dos, ahora con los paquetes que vendan entre todos llegas a supervisor al 50%. Obviamente estas gentes van a seguir haciendo lo mismo, éste va a seguir metiendo más gente y se van a seguir vendiendo más paquetes y qué va a suceder?, va a llegar un momento en que éste va a llegar también al 50% y seguro que van a tener su grupo abajo de él, aquí se acaba la ganancia del mayoreo, ya tu estás al 50% y el que tu metiste también está al 50%.

Las regalías.

Aquí la compañía hace algo interesante te empiezan a pagar regalías, que son del 5%. Alguien sabe qué son las regalías?, nadie sabe?, Les voy a decir, lo que son las regalías. Regalías son las comisiones que recibe Michael Jackson cada vez que se vende su disco en una tienda, y esas regalías se pagan de por vida.

Hijos, nietos y bisnietos.

Aquí cada vez que una persona que tu enseñaste hace algo te dan un 5%. Si esa persona a quien tu metiste y que se hizo supervisor, trabaja en esta compañía en los próximos 20 años, de lo que haga él y su grupo te van a dar un 5% mes con mes. Si está persona hiciera 2'500 dólares cada mes, a ti te darían 125 dólares que es el 5%, mes con mes.

Luego te van a dar regalías de los supervisores que hay en segundo nivel, lo que hacen estos le deja regalías a este y te deja regalías a ti y se acaban las regalías al tercer nivel. Es decir, te pagan regalías de los que tu metiste, de tus hijos, de tus nietos, lo que haga este grupo te deja regalías a ti y te pagan regalías hasta de tus bisnietos.

Lo que hacen estos te dejan regalías a éste, a éste y también a ti. Hijos, nietos y bisnietos.

Ahora este de quien va a ganar regalías? de sus hijos, nietos y bisnietos.

Los supervisores del tercer nivel hacen 2'500 dólares, le da 125 dólares a éste, 125 a los del segundo nivel y los del primer nivel, cada mes.

Los bonos infinitos.

Ahora cuando las regalías llegan a 1'000 dólares cada mes te empieza a dar bonos de producción, bonos infinitos se les llama infinito porque no solo te pagan de hijos, nietos y bisnietos, sino de todos los que haya en tu organización descendente. 1'000 dólares: bono de un 2%, otro cheque de 1'000 dólares.

4'000 dólares por mes, bono 4%, otro cheque de otros 4'000 dólares.

10'000 dólares por mes, bono 6% otro cheque de 10'000 dólares.

11. TESTIMONIOS DEL NEGOCIO.

Quienes ya están ganando dinero en esta organización? A ti como te ha ido? Qué hacías antes? Cuanto tiempo le dedicas a tu negocio de Herbalife?

CIERRE.

Tu historia: En que trabajabas antes de Herbalife? Cual era tu situación? Como vivías? Qué auto tenías? Qué deuda tenías?

Qué anuncio leíste? Qué pensaste del anuncio? Donde fue la reunión? Qué pensaste de los productos? De los testimonios? Qué entendiste del plan de Mercado?

Qué resultados obtuviste con los productos? Cuando te pusiste el botón? Donde? Como conseguiste a tu primer cliente? quien fue?. Qué problemas tenía esa persona?, que resultados obtuvo esa persona?, en cuanto tiempo?, como se sintió?, tu que pensaste de esos resultados?. Cuantos clientes conseguiste después?, hacías esto en tus ratos libres o de tiempo completo?.

Cuanto ganaste el primer mes? el segundo? el tercero? Ya renunciaste a tu empleo? Por que lo hiciste? qué dijeron tus familiares y amigos?

Cuando recibiste tu primer cheque de regalías? de cuanto fue? el segundo de cuanto?, el tercero de cuanto?. Los últimos tres cheques de regalías de cuanto fueron?

Los Pretextos.

Esto no es lo que busco y me dijeron, y que es lo que busca? dije algo donde yo pueda ejercer lo que yo estudié, me preguntaron que estudió Ud.? dije me preguntaron cuanto tiempo lleva trabajando en eso? dije ... años. me dijeron y como le ha ido hasta hoy? con esa pregunta me acorde de mis deudas, mi carro, mi casa y dije; sinceramente mal, me dijeron tiene dos opciones: siga haciendo lo que Ud. estudio y viva como ahora vive, o intente algo que no estudió y quizá eso le cambie la vida. Me dijeron; la clave de la riqueza no es hacer lo que tu buscas, es hacer lo que los demás necesitan.

A mi no me gustan las ventas y me dijo; sabía Ud., que la gente pobre solo trabaja en lo que le gusta, en cambio la gente de éxito trabaja en lo que más le conviene.

Yo no se vender, todo se aprende en esta vida cuando se quiere, cuando usted nació tampoco sabía amarrarse los zapatos, aquí aprendió, como es que usted se hizo

No tengo tiempo, el tiempo es algo que todos tenemos la misma cantidad, todos tenemos las mismas 24 horas.

Sus ingresos no tienen nada que ver con la cantidad de horas que trabaja. Hay gente que trabaja 8 hrs y gana 100 dólares por mes, otros ganan 500 por mes y no tienen que trabajar 40 hrs diarias.

Actividad común es igual a ingresos comunes.

Si Ud. sigue haciendo lo que normalmente hace va a seguir ganando lo que normalmente gana.

Si quiere ingresos diferentes haga una actividad que sea diferente.

Para iniciar esta actividad no tiene que dejar su trabajo actual.

El día es algo que se organiza, si usted encuentra una hora para ver su programa favorito en la TV como no va a encontrar una hora para iniciar su propia empresa.

Lo voy a pensar hacer fortuna es como hacer tacos, si usted quiere hacer tacos mañana y solamente se queda pensando todo el día? cuántas tacos va a tener al final del día? dije; ninguna. Si usted quiere llegar a 10'000 dólares y solamente se queda pensando, adivine cuanto va a llegar a ganar? dije; nada.

Me dijo lo invito a probar, pruebe esto seis meses conmigo y en seis meses me dice si no funciona.

Lo voy a comentar con mis amigos, me dijo; señor el único problema es éste si sus amigos son pobres y usted sigue el consejo de la gente pobre, adivine como va a vivir usted? dije; pobre!

Me dijo si sus amigos son fracasados y usted esta siguiendo a los fracasados su vida va a ser de qué? dije; de fracaso. Me preguntó cuantos amigos ricos tiene? y me puse a pensar cuántos amigos ricos tenía?. Y adivinen cuantos amigos ricos tenía? Ni uno solo, todos estábamos igual, con deudas, tarjetas saturadas y después de tres días todos nos andábamos pidiéndonos prestado unos a otros.

Me dijo; señor le voy a decir una cosa, usted va a salir de aquí y va a ir a contarles a todos sus amigos que encontró una oportunidad de llegar a ganar 20,000 dólares al mes y ninguno de ellos le va a decir que entre usted a esto.

No tengo dinero y Eduardo me dijo señor; usted no necesita dinero, usted necesita solo dos cosas: Deseo y creer

Deseo de éxito económico, llegar a ganar 10,000 dólares mensuales, querer tener esos carros, querer tener esa casa, querer tener esa cuenta bancaria, querer tener ese respeto, esa tranquilidad y necesita creer en lo que yo estoy diciendo, me dijo porque si usted cree y no tiene dinero, seguro que va y lo consigue, me dijo el que quiere hace las cosas como sea, cuando tu quieres lo haces aunque este difícil, cuando tu quieres lo haces aunque te duela, no es cierto?, pero cuando no quieres claro empiezas a poner pretextos y a ver problemas. Me dijo si usted cree señor y no tiene el dinero seguramente que va y lo consigue, cómo no lo va a conseguir?

12.- QUE SE NECESITA PARA ENTRAR?

El Kit de Distribuidor.

Con esta cajita todos empezamos aquí desde hace 16 años, parece mentira pero aquí no necesitas oficinas especiales ni nada, ni permisos especiales, todo el mundo han empezado así. Y yo empecé así, con un kit de distribuidor, dentro viene todo lo que se necesita para ser distribuidor, el día que te registras la compañía te regala un paquete de productos, que les dan para que ustedes puedan probarlos, acuérdense que es comida. Además viene un video, un botón este que dice; "pierda peso ahora pregúnteme como?", un libro que explica todo a cerca de los productos y el negocio. También vienen unos folletos que explican todo los entrenamientos y lo más importante quizás la solicitud de distribuidor.

Reglas para hacerte distribuidor (se le pide a una persona del público que lea la regla número uno del libro de carrera). Si entendimos bien ahí dice que ninguna solicitud será a probada a menos que el solicitante sea dueño de un juego oficial de distribuidor. Ser dueño y comprarlo es lo mismo.

La solicitud.

Ahora, esta solicitud tiene varias cosas importantes; una de ellas es este número, con este número quedas registrado en la computadora de Herbalife y con este número ya puedes empezar a meter gente a tu empresa y la computadora los acomoda a abajo de ti. Es decir sin este número no puedes meter a nadie.

Dos, a parte de poner todos tus datos, es importante que anotes los datos de tu patrocinador. La compañía no te deja hacer este negocio si no tienes un patrocinador que te va a enseñar a hacer el negocio.

Ahora por qué me interesa a mi que ustedes se inscriban?.

Porque en el mismo momento que ustedes pongan en este cuadro, que el que los metió en el negocio fui yo o alguien de mi organización, significa que esa persona va a trabajar conmigo siempre, seriamente. Esta compañía es muy seria y muy honesta, una vez que alguien se registra con una persona, no se puede cambiar con otra jamás! Entonces, yo con más confianza le enseñé todo lo que se para llegar a ganar esos 20,000 dólares al mes. Con la seguridad de que va a trabajar conmigo siempre. Esta solicitud se va a Herbalife y se procesa.

Qué sucede cuando tu empiezas?, una vez que ya estas registrado significa que te voy a enseñar todo lo que yo he aprendido para llegar a los dólares al mes, con confianza porque se que vas a trabajar conmigo siempre. Ahora el día que tu te registras le tienes que pagar a Herbalife dólares, con eso te inscribes.

No gano nada en el Kit.

Ahora como ustedes dijeron que estaban interesados, bueno ustedes pueden empezar cuando ustedes quieran. Se necesita ese dinero para empezar? si. No es para mí, es para Herbalife. Ya oyeron ahí que dice que el patrocinador tiene la obligación de tener los kits de distribuidor listos. Ustedes quizás no lo crean pero los kits yo se los compro a Herbalife en los mismos dólares. Nada mas para tenérselos aquí listos y darle a Herbalife ese dinero, pero que gané? una persona que va a trabajar seriamente conmigo, que vale mucho más.

Porque tengo que pagar?

El día que mi patrocinador me dijo eso; señor usted necesita ... dólares para inscribirse. Dije; a ver, a ver, un momento; yo vengo aquí buscando la manera de ganar dinero y ahora usted me dice que le tengo que pagar para entrar? y el me dijo; señor esto funciona como las

Es como una concesión.

concesiones, saben ustedes qué son las concesiones? por ejemplo; "Pizza-Hut", si ustedes quisieran vender las pizzas como las hace Pizza-Hut, si ustedes quisieran tener un negocio como Pizza-Hut antes del comprar el local, primero tienen que comprar qué? la concesión y la concesión de Pizza-Hut debe andar alrededor de los 125'000 dólares, la de Mc Donald's debe estar como en unos 250'000 dólares.

Aquí la concesión para que ustedes sean distribuidores autorizados para vender el producto, cuesta 80 dólares. Cuando Eduardo me dijo eso, también me dijo señor si hubiera

Es como la enseñanza de un Maestro.

..... un maestro que le pudiera enseñar a ganar 20'000 dólares al mes, cuanto le pagaría usted a ese maestro? no se, le pagaría mucho. Me dijo; Cuanto paga una secretaria para que le enseñen a ganar 125 dólares al mes? Simplemente póngase a pensar cuánto pagó usted para que le enseñaran a ganar al mes?. Dije, pues no se cuanto me gasté pero si, años en la Universidad, para ganar a penas

Y entonces después de eso dije o.k. me voy a inscribir y ustedes van a tener que empezar igual.

Qué dice la mayoría?

Ahora lo único que yo quiero es que ustedes vean las cosas como son, no como lo hace la mayoría que a veces viene aquí, la mayoría como vive? mal de acuerdo? La mayoría no es a quien ustedes deben de seguir. La mayoría viene aquí y dice; ajá, lo único que este señor quiere es venderme esta "cajita", eso es lo que piensa la mayoría. Ahora yo les voy a decir una cosa; tendría que ser yo un mal vendedor o no saber vender estos productos después de 5 años para que a cada persona que yo le quisiera vender los productos tuviera que ofrecerle 20,000 dólares al mes, verdad que es ilógico? Quizá ustedes no lo crean pero cuando alguien me pregunta del botón y de los productos en 5 minutos se los vendo! Pero cuando quiero meter a alguien a mi negocio ahí si tengo que? explicarle cuanto se va a ganar y que es lo que hay que hacer, los productos vienen ahí para que ustedes los prueben.

Solo quiere "Regalías"

Les voy a decir lo que piensa otra gente, dicen; no, este me quiere meter para que después el se gane de mí, 125 dólares de regalías cada mes, adivinen que? si es cierto, si quiero que entren para que en mis regalías yo gane 125 dólares cada mes. Pero cuanto van a ganar ustedes? si yo no hubiera entrado, Eduardo no estaría recibiendo de mí 125 dólares cada mes, y yo cuanto estaría perdiendo? dólares al mes. Entonces quien hubiera perdido más si yo no entro; mi patrocinador o yo? Entonces quiero que ustedes lo vean igual, claramente, si ustedes no entran si es cierto de aquí a 6 meses mis regalías no van a subir 125 dólares más pero el que va a perder más no voy a ser yo, no va a ser mi familia. Además la única forma de que yo gane regalías es que ustedes estén ganando dinero. Si ustedes no ganan dinero yo no gano regalías.

Lo que les prometo.

Ahora yo no les voy a decir que esto es fácil, por que yo no me he encontrado nada fácil en la vida, nada, llegue a la medicina me fue difícil. Si les dijera que van a entrar y en un mes van a estar recibiendo esos cheques de regalías les mentiría o si les dijera que mañana se aparece la virgen y va a empezar a mandarles los dólares les mentiría. Ganar dinero, yo se que es difícil y para mucha gente a veces es lento, pero les voy a decir lo único que yo les puedo prometer; que yo voy a estar con ustedes tratando de ayudarlos tratando de apoyarlos lo más que pueda, voy a estar aquí el tiempo necesario hasta que ustedes sepan hacer bien todo esto y entonces ahora si me voy a poder mover de aquí.

Es difícil de creer.

Yo se que es difícil que ustedes crean eso, por que es difícil creer en todo lo que dijimos aquí, si yo estuviera hablando de un producto que no sirve y que de todos modos lo queremos vender, eso verdad que todo mundo lo entendería fácilmente, pero hablamos de un producto excepcional, eso que? esta raro ya esta difícil. Si estuviéramos hablando de una compañía que viene a robarles el dinero eso lo entenderían ustedes fácilmente, pero si hablamos de una persona que esta aquí tratando de sacarlos de los problemas en los que ustedes están y aunque les sea difícil ir saliendo de ahí poco y hacer lo que yo he hecho en 5 años es ya esta difícil, es difícil de creer, verdad? Entonces esa es la gran diferencia.

Promoción del Entrenamiento.

Hoy por ejemplo; a las ... de la tarde y todos ustedes están invitados a venir si quieren es una reunión abierta, voy a dar una explicación completa que hay en los productos como se toman, como funcionan, que contienen, todo eso, por que es importante que ustedes sepan eso y luego vamos a explicar en detalle todos los precios, cuanto cuestan como pagas, todo eso. Hoy a las ... de la tarde.

Entonces yo no se, si ustedes piensan hacer esto, pero si están realmente interesados sería muy importante para ustedes tener esa información, es decir si yo fuera ustedes haría lo posible y lo imposible por estar hoy aquí a las ... de la tarde.

Promoción de la reunión de distribuidores.

Y si hoy ustedes ya tuvieran el dinero para empezar y si ya fueran distribuidores este jueves antes de las 8 de la noche, ustedes podrían tomar parte en una reunión muy importante que voy a tener con los distribuidores de mi organización que cada día va creciendo más y más. Yo necesito 125 personas nuevas. Ustedes van a escuchar una charla de las que yo les doy a estas personas sobre lo que a mi me enseñaron y una de las cosas que a mi me enseñaron que es muy importante fue a cambiar mi filosofía, mi forma de ver las cosas. Hace 5 años yo llegué a esta conclusión, tenía una filosofía incorrecta, es decir cuando tu tienes una filosofía incorrecta, significa que ves las cosas de forma incorrecta, como serían los planes de alguien que tiene una filosofía incorrecta? incorrectos. Como son las decisiones de alguien que tiene una filosofía incorrecta? no creen ustedes que sería una decisión incorrecta quedarte 45 años con la trampa? incorrecta.

13.- CIRCULOS.

Ahora para contestar a las dudas que ustedes puedan tener, nos vamos a dividir en pequeños círculos para que puedan hablar con la persona que los invitó a hacer este negocio. Las personas que llamaron al anuncio del Señor Por favor pasen a la parte de este salón. Los invitados del Señor por favor pasen

Preguntas.

Tienen alguna pregunta? Pregunten todo lo que quieran, sin miedo.

¿Cuándo quieren entrar?

¿Cuándo quieres entrar tu? y Usted? y Usted? Qué día? Qué día de la próxima semana?

Cuando consiga el dinero!

Si yo les preguntara a ustedes como se pueden conseguir \$ 200.000.00 pesos? que me dirían ustedes? Como se pueden conseguir? Sería imposible conseguirlos?

Esto No es caro, es la forma más barata de iniciar un negocio, la forma mas barata de iniciar tu propia empresa, donde vas a conseguir un negocio tan barato? Que puedes perder? lo único que puedes perder son los \$ 200.000.00 eso es lo peor que podría pasar y eso no es una fortuna, \$ 200.000.00 no sirven para mucho! Imagínate que con \$ 200.000.00 inicies una empresa.

OTROS PRETEXTOS.

Yo tengo experiencia en otro campo"

Yo dije exactamente lo mismo y mi patrocinador me dijo; La gente pobre solo trabaja en lo que tiene "experiencia" en cambio la gente de éxito siempre trabaja en lo que le conviene. Me dijeron; la clave de la riqueza no es hacer aquello en lo que tienes experiencia, es hacer lo que los demás necesitan.

Esta no es mi actividad

Yo dije exactamente lo mismo y mi patrocinador me dijo; si la actividad que tu escogiste para trabajar es "común", tus ingresos siempre serán comunes. La clave está en buscar algo que sea diferente. Si la actividad es diferente tus ingresos serán diferentes. Si la actividad es "especial", tus ingresos serán especiales. Y esta actividad ahorita, es muy especial, por eso nuestros ingresos son especiales. Cuando a mi me dijeron eso me pregunté; entonces mi trabajo es común? si los ingresos son comunes, significa que si es común!

Yo gano bien

Que bueno, pero si tu llegas a ganar más 20,000 dólares al mes: Vas a mejorar como persona, vas a servir a mucha gente, vas a ayudar a más gente, vas a servir de ejemplo a más gente, vas a contribuir al éxito de más gente, vas a crecer constructivamente.

Te vas a hacer más ordenado, más organizado, más valioso, más sabio, más disciplinado, más estudioso, más serio, más hábil, más trabajador, más cuidadoso, te vas a esforzar más.

Vas a aprender a resolver más problemas, vas a encontrar soluciones más fácilmente. Vas a desarrollar más capacidades, más inteligencia, más habilidades.

Vas a recibir más respeto, más admiración, más aplausos, más tranquilidad, más reconocimiento, más seguridad, más confianza.

Vas a disfrutar mas comodidades, mas libertad. Vas a tener más conocimientos, más fuerza, más poder, más influencia, más valor como servidor.

Te vas a hacer un ganador, una persona de éxito. No vas a tener problemas económicos nunca más.

El mejor regalo que tu les podrías dar a tus padres, a tu familia a tu comunidad, a tu país es hacerte en este año una persona de éxito, por que cuando alguien gana todos ganamos, pero cuando alguien pierde, no solo pierde esa persona, sino que todos los demás perdemos. Cuando alguien gana ganamos todos pero cuando alguien pierde perdemos todos.

El dinero no es lo más importante

Estoy de acuerdo, el dinero no es lo más importante, hay otras cosas mucho más importantes que el dinero, pero ninguna de ellas puede sustituirlo.

El dinero no da la felicidad

Estoy de acuerdo, la pobreza tampoco da la felicidad, quizás con 20,000 dólares todavía vas a ser infeliz, pero que prefieres? ser infeliz con 200 dólares o infeliz con 20,000?

CONSTANCIA Y CONSISTENCIA

Para lograr construir una organización de distribuidores y mantenerla en continuo crecimiento, tenemos que hacer reuniones de negocio continuamente con un promedio de 3 días a la semana mínimo, y tienes que concentrarte en tener invitados en todas y cada una de las reuniones, éste es un plan de 90 días, hay distribuidores que traen invitados a una reunión sí y dos no, así no funciona, cada vez que termina una reunión tu principal preocupación debe ser tener invitados en la siguiente reunión. La siguiente reunión es el evento más importante de tu negocio, y de esto depende el futuro de tu negocio, entonces concentra todos tus esfuerzos y todos tus pensamientos en tener gente en la siguiente reunión. Cada vez que termines una reunión olvídate de lo que pasó en ella y ve a la siguiente reunión como si fuera la última, como si ya no fueras a tener más, como si esa siguiente reunión fuera tu última oportunidad de conseguir distribuidores. Así que mantente invitando gente siempre, todos los días, es muy frecuente que a los distribuidores que inician y no entienden bien esto, se les olvide poner su anuncio en el periódico o repartir volantes y a la hora de la reunión no llevan invitados y yo les pregunto que por qué no tuvieron invitados y me contestan que porque se les olvidó poner su anuncio, entonces a veces tienen invitados y a veces no. Como resultado, el crecimiento de su negocio se hace irregular y nunca toma fuerza, y mucho menos velocidad y finalmente se desesperan y se salen. Hay que entender muy bien el efecto desastroso que tiene esto en tu negocio. Este negocio debe ser un flujo continuo, cada vez que detienes el flujo se nota y el efecto es peor cuando apenas comienzas. Si no tienes anuncio, sal a repartir volantes, invita gente personalmente, pero haz algo inmediatamente.

Los días festivos, se trabaja.

Yo nunca suspendo las reuniones aunque sean días festivos, porque en los días de fiesta asiste toda la gente que no puede asistir regularmente por falta de tiempo y prefiero hablar con 3 personas ese día que no hablar con nadie, por eso gano mucho dinero, busco la ocasión para trabajar, no para descansar como la gente fracasada.

10 gentes por Reunión.

Preocúpate por tener un mínimo de 10 a 15 personas por reunión en todas las reuniones, es así como se construye una organización. Y nunca te olvides que siempre debes tener por lo menos un anuncio en el periódico, otros ponen el anuncio y no contestan el teléfono, el resultado es el mismo: no tienen gente en la reunión.

No es cosa de Suerte.

Las personas no llegan a la reunión por accidente, van porque tú las citas ahí, no es cuestión de suerte, es cuestión de que hayas puesto el anuncio, de contestar el teléfono y estar pendiente del negocio. Cuando pones muchos anuncios y asistes a muchas reuniones, la suerte aparece automáticamente y tus ingresos cambian de la noche a la mañana, entonces, esa es la forma de buscar la suerte. Yo tengo mucha suerte, y para seguirla teniendo pongo anuncios todos los días, y todos los días me dedico a contestar el teléfono. La gente más

importante de mi organización la obtuve gracias al anuncio en el periódico.

Una Reunión no es suficiente.

Hay distribuidores que apenas van empezando con este negocio o solamente hacen una reunión y esperan que con esa sola reunión sea suficiente para construir toda una organización, a eso le llamo ser ingenuo, es como el que quiere ganar un partido de fútbol pateando una sola vez el balón o quiere ganar un campeonato jugando un solo partido.

ACTITUD

Tu actitud es el ingrediente principal de lo que dices, porque no es tan importante lo que dices, sino cómo lo dices, la actitud puede cargar la balanza hacia un lado o hacia otro, precisamente la actitud es la carga que le pones a tus palabras, las palabras por sí solas pueden convencer, pero el 90% del convencimiento depende de la actitud con la que se digan las palabras. Entonces, las palabras son importantes, pero la actitud es mucho más. Si no tienes una buena actitud, mejor no hables con la gente. Una mala actitud cuesta mucho dinero, tu actitud refleja lo que en realidad hay dentro de ti, refleja lo que sientes sobre lo que dices. Entonces, tus palabras expresan lo que piensas, tu actitud refleja lo que sientes y lo que piensas, tus emociones, y nosotros nos comunicamos con emociones. Y nos comunicamos más con emociones que con palabras.

Entonces, si tú te sientes totalmente seguro de lo que dices, tu actitud reflejará seguridad, así que si no te sientes íntegramente seguro de los productos, mejor no hables de ellos, si no te sientes absolutamente seguro de la oportunidad, mejor no hables de ella.

Si sientes miedo, tu actitud será de miedo, si temes que alguien no te crea, con tu actitud lo favoreces, si sientes que alguien no te va a comprar, tu actitud colaborará para que eso sea lo que suceda exactamente.

Corrige tu forma de sentir.

Entonces tienes que corregir tu forma de sentir, antes de hablar con alguien, porque las emociones son más importantes, porque es mucho más difícil fingir lo que no sientes, es más fácil mentir con palabras que con tus sentimientos.

Controla tu actitud.

Siempre trata de mantener una buena actitud, buena actitud significa una actitud correcta, buscar el lado bueno de las cosas, y digo "trata de mantener" porque nuestra actitud fluctúa todos los días de positiva a negativa y de negativa a positiva, nunca está estática, sino que va hacia arriba y hacia abajo, pero nosotros tenemos la capacidad de poder controlar eso, es decir, fuimos dotados con la capacidad de ejercer control sobre nuestra actitud, así que, podemos cambiarla de correcta a incorrecta y de incorrecta a correcta. Tú controlas tu actitud controlando lo que piensas, lo que sientes y tus reacciones.

Cómo adquirir una actitud de seguridad? Muy fácil, busca todas aquellas cosas que te proporcionen la información necesaria para que te sientas totalmente seguro, la cantidad de información varía de persona a persona,

unos necesitamos más y otros menos. Hay otros que reciben toda la información posible y nunca están totalmente seguros, a esos se les llama gente insegura o escéptica.

Entonces tu seguridad se basa en lo que sabes, y lo que sabes determina lo que sientes. La gente va a tratar de probar tu seguridad refutando lo que dices, pero lo importante no es lo que ellos hagan, sino lo que tú hagas. No es lo que ellos te digan, sino lo que tú creas de lo que te dicen, ellos tienen derecho a decir lo que quieran, tú tienes derecho a creer sólo lo que tú quieras. Entonces, debes mostrar una actitud seria, emocionada y segura, debes sentirte fuerte acerca de la oportunidad.

La actitud de la mina de oro, significa estar absolutamente seguro de que encontraste una mina de oro y, la única forma de que estés absolutamente seguro del oro, es que hayas visto el oro con tus propios ojos, que lo hayas tocado con tus propias manos, ese es el tipo de información que necesitas, sabiendo eso no importa lo que alguien diga, no importa si alguien te cree o no, no importa si alguien trata de refutar lo que dices, tú siempre seguirás absolutamente seguro. Porque tú sabes que lo que dices es verdad, estás hablando de algo que tú experimentaste, algo que tú viviste. Ahora, si la persona con la que hablas no estuvo en la mina, es normal que le sea difícil creerlo, quizá él nunca ha visto una mina en su vida, y tú no vas a creer lo que esta persona diga porque tú sabes mejor que ella, es imposible que tú digas Sí, sí, es cierto, no hay oro, eso simplemente nunca lo podrás decir porque tú tienes los hechos. Y los hechos son la mejor fuente de información para tu seguridad. Siempre, pero siempre bázate en los hechos y olvídate de las opiniones.

Sólo hay dos tipos de información: La que se basa en hechos, y la que se basa en opiniones. Los hechos son correctos o incorrectos, ambos son normales. Por eso son tan importantes los resultados, porque los resultados son hechos. Basados en los hechos no hay manera de perder.

Actitud de lo tomas o lo dejas.

Esta actitud sólo se puede asumir cuando estás absolutamente seguro de lo que dices. Entonces le dices a la gente "Estoy seguro de que esto es para ti, ¿Lo quieres o no?" La gente te ve tan seguro que duda de lo que piensas y empieza a creer en ti, empieza a creer que quizá está perdiendo algo valioso, reservado solo para ella y esta actitud hace milagros, convence a la gente sin palabras. A la gente no le gusta perder y parecer tonto y después arrepentirse, porque eso ya le ha sucedido antes y no quiere cometer el mismo error, díganme ¿quién no ha cometido errores de este tipo en su vida? Todos.

Con esta actitud le estás diciendo a la gente: "Oye, te estoy dando la mejor oferta de tu vida y tú dices que no, pues qué clase de gente eres? Si no estás dispuesto a tomar la oferta, discúlpame, me equivoqué contigo, así que no quiero perder mi tiempo, adiós. Ah y si cambias de parecer, avísame. En este tiempo pude haber encontrado a 10 personas que andan buscando esto, ahí nos vemos", y te vas. Y la gente dice, espera, espera, creo que a lo mejor sí es para mí. Si consigues adoptar esta actitud te vas a hacer millonario, porque con esta actitud me estoy haciendo millonario yo. Y con esa

actitud se hizo millonario Larry Thompson y muchos más. Tienes que adquirir esta actitud, es indispensable.

No trates de convencer a nadie ni rogarle a nadie. Tampoco esperes que la gente se convenza solo con dos frases, no, dales una explicación completa, lo más breve que puedas, muéstrales todas las pruebas que puedas como revistas y tus cheques y los cheques de otras personas y si eso no los convence, adopta la actitud de lo tomas o lo dejas, y si no funciona, nada va a convencer a esa persona, así que olvídate de ella, porque eso es lo mejor que puedes hacer.

Los fracasados se creen sabios.

Ellos siempre creen que saben más que tú y hasta te pueden explicar por qué este negocio no te va a funcionar, pero no les creas, no es cierto, este es un campo que ellos desconocen y muchas veces, por ignorancia, dicen que no. Tu función es tratar de darles la mayor y mejor información posible, no convencerlos, porque ellos se convencerán por sí solos, no puede ser de otra forma. ¿Por qué lo que tú dices convence a unas personas y a otras no? Es un misterio, yo no sé. La mayor parte de la gente es escéptica y piensan que estás mintiendo para engañarlos y siempre encuentran alguna excusa para decir que no.

Por algo están sin dinero, son pobres por su forma de ver las cosas y eso difícilmente lo vas a cambiar en 60 minutos, busca a los que escuchen. La actitud de la mina de oro es igual, es de lo tomas o lo dejas, no vas a ir a rogarle a tus amigos para que vengan a sacar oro contigo, ¿verdad? Dirías: "si crees, bien, si no, también", y dices "ya cumplí con decirte, te vine a hacer un favor, el mejor favor de tu vida". Supongamos que Juan te dice: "Oye, pero a mí no me gusta el oro, yo no quiero oro en mi vida, tengo otros valores más importantes que el oro", tú le contestas que si no le gusta el oro, pues, ni modo, a mí sí, si tus ideas o tus gustos no te ayudan a ver la oportunidad, adiós. Es normal que haya gente a la que no le guste el dinero, así como es normal que haya gente a la que no le gusta la ropa de color verde, ellos simplemente odian el color verde, también hay gente a la que no le gusta el mar o el calor o quién sabe qué más, no ganas dinero por cambiar los gustos de la gente, ganas dinero por encontrar a aquellos a los que sí les gusta el oro, o el dinero o tu idea, tu trabajo es buscarlos y encontrarlos, porque hay muchísimos en todos lados, hay más de lo que te imaginas, el reto es que los encuentres, si los encuentras mereces hacerte millonario, si no, no. Así que tienes suficiente talento hoy para hacerte rico o para formar tu propia organización o compañía, porque eso es lo que tienes con Herbalife, una compañía.

Tus amigos no estarán de acuerdo.

No esperes que a tu jefe le guste oír eso, tampoco esperes que a tus amigos fracasados y a toda la gente fracasada que te rodea les guste oír que tú vas a lograr lo que ellos no han podido conseguir. Si ellos mismos no lo han hecho por miedo, van a tratar de transmitirte sus miedos, si no te los transmiten, por lo menos lo van a intentar. Te van a decir que es una locura, qué tal si no funciona, qué tal si esto o qué tal si lo otro. Lo importante es que si por creerles te detienes y no llegas a ser rico, la culpa no es de ellos, sino tuya: Un barco no se hunde hasta que el agua penetra en su casco y se inunda

totalmente. De ti depende dejar que el agua contaminada con las ideas de los pobres penetre en tu cabeza. Un pobre tiene que justificar su situación, para él todo el mundo está pobre y no hay oportunidades, todo está perdido.

Enfrentemos el problema: Estamos rodeados de gente fracasada, piensa un poquito en esto, la mayor parte de la gente con la que convives todos los días, tus amigos, tus familiares son gente fracasada, con ideas de fracasados, no puede pensar como una persona de éxito porque si pensara como una persona de éxito sería una persona de éxito. Ahora hay gente a la que nosotros queremos y estimamos, el hecho de que los estimemos no les quita lo fracasado, puede ser una persona bien parecida, fuerte, con muchos años de edad, amable, feliz, pero todo eso no le quita lo fracasado. Es decir, por el hecho de que yo ame a mi esposa no significa que ella ya no sea fracasada y tenga ideas negativas que todos los días me transmite y me hace ver las cosas como ella las ve, todo mal.

¿Quiénes son los fracasados?

Aquellos que no logran nada, sean quienes sean, hay fracasados jóvenes y fracasados viejos, ancianos. Entonces si la persona es fracasada me tengo que cuidar de no creer en sus ideas porque si las creo voy a pensar como él o ella y también voy a fracasar. Y si tú no has logrado nada, también eres un fracasado y tú mismo debes cuidarte de tus propias ideas. Debemos aceptarlo, si tienes un laberinto frente a ti y no puedes encontrar la salida, y la buscas y la buscas y simplemente no encuentras la salida y hay otra persona que sí la encuentra porque razonó y vio las cosas de forma diferente a ti y viene al lugar donde tú te encuentras perdido para enseñarte el camino, piensa: ¿no deberías seguir a esa persona y salir del laberinto? y quizá está tu mejor amigo junto a ti, que tampoco ha encontrado la salida diciéndote no le creas a él, mejor sígueme a mí y sigamos perdidos algunos años más. Esta persona que encontró la salida demostró que piensa mejor que tú, que sus razonamientos son mejores, que sus soluciones son más correctas, si no has logrado nada que te hace pensar que tus ideas son las mejores, si tú con todo lo que eres, con todo lo que vales, sólo ganas \$500 al mes y piensas en arreglar al mundo y no eres ni siquiera capaz de arreglar tu propia situación, nadie va a creer que puedas hacer algo por alguien. En vez de dar caridad te van a decir: "Tú deberías pedirle".

Si te encuentras a alguien que gana 100 veces más que tú, es decir \$50,000 dólares en el mismo laberinto de la vida y está dispuesto a enseñarte la salida, ¿no deberías escucharlo? Esta es la diferencia: cada vez que dependes de tus ideas te acercas a los \$500 y cada vez que utilizas las ideas de él, te acercas a los \$50,000. Si quieres ganar más dinero escucha a los que ganan más que tú, porque ellos conocen la salida. Si quieres convertirte en un atleta entonces escucha a los atletas que tienen más músculos que tú, que corren más velozmente que tú.

Quiénes son los pobres?

Cuando decimos "pobre" generalmente nos referimos a alguien que no tiene dinero, no importa qué tan guapo o guapa sea, no importa qué tan intelectual o idealista sea, es decir, no importa nada, si es pobre es que no sabe

cómo conseguir dinero para ser rico. Esta persona podrá decir: "No tengo dinero porque nunca me interesó el dinero, yo mejor he buscado otros valores". Bueno, el que haya buscado otros valores no significa que sepa cómo ganar dinero. Sabe de otros valores quizá, pero de ganar dinero no sabe nada, por eso es pobre, es como si yo me inscribo en la escuela de medicina y durante seis años sólo me intereso en leer libros sobre historia y no leo libros sobre medicina porque me son más importantes los valores de la historia, y al finalizar los seis años voy a pedir mi diploma de médico y me dicen "Aquí está un enfermo, trate de curarlo" y digo: "no sé cómo curarlo, pero en estos últimos años he estado muy interesado en la historia de la medicina, que tiene unos valores increíbles", entonces ¿qué me dirán? Quizá usted sea un buen historiador y, en historia, quizá sea el mejor, pero de médico no sabe nada. Así, los pobres, de otros valores quizá sepan todo o mucho, pero de ganar dinero no saben nada. Ahora ¿se puede ganar mucho sin descuidar otros valores? La respuesta es sí, por supuesto que sí, pero, para los pobres esto representa un laberinto en el que no encuentran ni pies ni cabeza y se encuentran muchos valores en el laberinto, por ejemplo, aprenden a vivir en la oscuridad y a caminar a ciegas, y para ellos no existe luz y finalmente encuentran la felicidad en la oscuridad, se cansan de tanto caminar que llegan a creer que en realidad no existe la salida y dejan de buscarla.

Todas las áreas de la vida son iguales.

El adquirir dinero en nuestra vida es una área exactamente igual a las demás áreas de la vida, ni más importante ni menos importante y, nuestra responsabilidad es cuidar perfectamente de todas las áreas por igual, no cultivar solo unos valores y descuidar otros, es como si solo cultiváramos trigo y no cultiváramos arroz o frutas. Cuidar bien todas las áreas de tu vida requiere más orden, organización, habilidad, capacidad, más trabajo, más empeño, más tiempo y no todos tenemos la suficiente capacidad para cuidar todo al mismo tiempo, cuidamos unas y descuidamos totalmente otras. Entonces los pobres son gentes descuidadas, viven en forma descuidada, sus casas están descuidadas, sus ropas están descuidadas, la educación de sus hijos es descuidada, etc. En cambio, a la gente rica le preocupa cuidar todo eso, de esta vida quiere tomar lo mejor, no es fácil tener lo mejor, cuesta mucho esfuerzo tener lo mejor y tratan de no descuidar nada, día tras día y además encuentran felicidad en el esfuerzo continuo.

QUIENES SE HACEN DISTRIBUIDORES DE HERBALIFE ?

Después de hablar con la gente, sea individualmente o en grupo, en alguna reunión sólo encuentro cuatro tipos de personas:

Los que dicen que si.

Los que ven la oportunidad. Estos sí creen en el producto y sí creen en el negocio, son los que quedan totalmente convencidos con la presentación y no necesitan más. Con ellos no hay que hablar mucho, ya vienen casi predispuestos, si traen dinero se registran ahí mismo, si no, lo hacen en los siguientes tres días. Estos andan buscando algo así, y quizá no lo habían encontrado

antes, este negocio les cae como anillo al dedo, llega a ser justo lo que necesitaban. Entonces, éstos son los que quieren hacerse distribuidores y, si ustedes los analizan un poco, verán que llenan el perfil completo, es decir, están insatisfechos, les llama la atención los negocios, quieren independizarse y les gusta el dinero, sólo falta investigar si serán serios o no.

Los indecisos.

Son los que dicen no sé. De éstos hay dos tipos: los que están más cerca del no: Estos creen en el producto, pero no en el negocio; y los que están más cerca del sí: Estos creen en el negocio pero no en el producto.

Los indecisos que están más cerca del si.

Estos no llenan el perfil completamente, es decir, les falta una característica, cualquiera de las cuatro, es decir, quizá no se sienten lo suficientemente insatisfechos o no están seguros de querer independizarse, etc. Lo que éstos necesitan es más información, un poco más de discurso o de palabrería, a veces hay que repetirles lo mismo varias veces para que estén seguros que lo que oyeron es verdad. Entonces, la clave con este tipo de gente es información, si piden, pues dales información, es con estos con los que hay que mostrar una actitud de total seguridad, sólo no pierdas el tiempo dando demasiada información.

Los indecisos que están más cerca del no.

Estos llenan dos características del perfil, usualmente no se quedan al círculo y, si se quedan, son los que hacen mil Preguntas para demostrarse a sí mismos que esto no es para ellos, hay que identificarlos inmediatamente y no perder tiempo, porque éstos te pueden echar a perder todo y, con sus Preguntas, pueden hacer dudar a los demás, sobre todo a los otros indecisos. No importa toda la información que les des, nunca los vas a convencer, así que, deshazte de ellos lo más pronto que puedas, porque esos no escuchan, además son tercos e impertinentes, trata de mantenerlos callados diciéndoles que, en un momento más les resolverás sus dudas o mándalo a hablar con alguien fuera del grupo.

Los que dicen que no.

Estos son los que no creen en el producto y tampoco en el negocio. No ven la oportunidad. Con ellos no hay tanto problema, porque ellos saben que esto no es lo que buscan, inmediatamente lo dicen o simplemente no se quedan al final o al círculo, por lo menos no te hacen perder el tiempo. Estos fueron a la reunión por curiosidad o por reunir una de las características del perfil. Muchos de éstos no se sienten capaces de hacer este trabajo, sienten que les falta habilidad o experiencia.

Claro que no todos los que llenan el perfil entran a Herbalife, es decir, no todos los insatisfechos entran a Herbalife, a otros les gustan los negocios pero no les gusta éste, otros sí quieren vender, pero no de esta forma, y así por el estilo.

Entonces, *¿Quiénes entran a Herbalife? ¿Quiénes se hacen distribuidores de Herbalife? Sólo hay una respuesta: Los que quieren y creen.* Hay muchos que necesitan de esta oportunidad y no la toman, otros no necesitan tanto de ella y sí la aprovechan, entonces de esto depende todo, ya sabemos que los que entran

siempre llenan el perfil, después de eso lo único que falta saber es si quieren y creen o no, y la única forma de averiguar si quieren y creen o no es preguntándoles, es decir, hablando con ellos, sobre lo que aquí se puede obtener y los resultados tuyos y los de otros, eso es lo único que puede cambiar la balanza a tu favor. El secreto es hablar sobre los resultados con una actitud de absoluta seguridad, deja que las historias trabajen por ti. Si es una persona que llena todo el perfil y no quiere, lo único que puedo hacer es contarle historias y más historias, si es una persona de las que necesitan más información lo invito al entrenamiento del sábado por la mañana.

NUMEROS

Esto es cuestión de números, de cada 10 personas con las que hablo en mi círculo, entre indecisos y decididos registro de una a dos, y en la reunión general, de cada 20 personas registro a una. Entonces es importante hacer lo que con los clientes: concentrarte en los sí's y olvidarte de los no's. Muchas personas quedan en regresar para registrarse y no lo hacen, o sea que mienten, pero eso es normal en este negocio, así es exactamente como funciona, yo ni me preocupo si me dice que viene mañana a mi oficina, le digo: "Está bien, ¿a qué hora?" y me dicen: "a las 10", les respondo: "Perfecto, ahí lo espero", si llega, bueno, y si no, también, no me desespero ni me siento mal, el promedio es de más o menos el 50%, es decir, el 50% de los que quedan en venir a la oficina vienen y se registran y el otro 50% no lo vuelves a ver nunca, simplemente son mentirosos, pero en la reunión, hay que tratar a todo mundo igual, sea quien sea, no hay que hacer distinciones, ni discriminar a nadie, sin importar la edad, ni cómo viene vestido, ni si parece pobre o rico, si parece intelectual o iletrado, debemos considerar que cualquiera puede ser un buen distribuidor, no hay que discriminar a nadie. Eso sí, no le ruegues a nadie ni pierdas tu tiempo tratando de convencerlos, lo que sí debes hacer es dar una explicación completa, clara y lógica con buenas historias, eso es más que suficiente para convencer a los que dicen que sí y a los indecisos que están más cerca del sí. Tampoco esperes que sólo con verte ya se convengan o que con una palabra tuya ya te están diciendo que sí, explica lo mejor posible pero solamente lo necesario, en Herbalife explicamos esto: Si no es necesario decirlo, entonces no lo digas.

PLAN DE 90 DIAS.

Este es un plan de 90 días, si haces reuniones tres veces por semana y siempre tienes un mínimo de 10 a 15 personas por reunión y todos los días tienes anuncio en el periódico o repartes volantes y te pones como meta reclutar a 20 distribuidores mínimo por mes durante esos tres meses, al terminar tu plan de 90 días tu situación financiera habrá cambiado totalmente. No he visto a nadie que después de seguir estas instrucciones después de los 90 días esté peor que antes, todos tienen un cambio increíble y, los mayores resultados se ven en el tercer mes. En el primero parece que la cosa no va a funcionar, empieza muy lentamente, después de la segunda quincena del segundo mes se empieza a generar momentum, es decir, tu negocio empieza a tomar velocidad y cierta fuerza, en el tercer mes este momentum se hace explosivo. Lo que ganas en este mes

nada tiene que ver con lo que hiciste en este mes, tiene que ver con lo que hiciste hace dos meses.

Entonces al tercer mes todo empieza a ir bien, pero este período es peligroso porque aquí el distribuidor, al ver resultados mejor de lo que esperaba, empieza a aflojar y a sentirse satisfecho, empieza a pensar que esto va a seguir caminando solo, sin esfuerzo: deja de poner anuncios, deja de ir a las reuniones y ya no recluta a 20 personas mensualmente, y su negocio empieza a perder fuerza y velocidad hasta que se detiene totalmente y su ego no le permite culparse a sí mismo de todos estos resultados, empieza a culpar a las circunstancias, a las dificultades, a los problemas, a la competencia, dice que éste no es el mejor período del año, culpa que otros distribuidores venden el producto más barato o en tiendas, que ya nadie quiere comprar, que nadie le ayuda, que algunos de sus distribuidores ya se salieron, que éste negocio está difícil, que por qué no hacen un producto más barato, que algunos de sus clientes no obtuvieron resultados, a los cuales, claro, él no les hizo seguimiento adecuado, su actitud se hace negativa, cuando ve que otros sí llevan personas a las reuniones piensa que esta gente lo venía buscando a él pero que esos distribuidores se lo robaron.

No se da cuenta que su actitud ha cambiado, ahora es de inseguridad y negativa y, cuando contesta el teléfono, transmite eso en sus palabras y la gente no acude con él. Piensen un poquito en esto, hay gente que llama a todos los anuncios del periódico y, de repente, se da cuenta que en cuatro o cinco anuncios la cita es en el mismo lugar, eso parece raro, ahora, si la cita es en el mismo lugar ¿con quién voy a acudir? Con la voz que suene más segura, más entusiasta, más emocionada, más convincente, con la mejor actitud, la alegría es algo que no se puede fingir, tampoco la felicidad, si te va bien, seguro que estás alegre y si tu voz refleja que te está yendo mal, no esperes que la gente te siga. Los fuertes atraen a los fuertes y a los débiles, los débiles no atraen a los débiles, mucho menos a los fuertes.

Esto de flojear cuando las cosas van bien, les pasa a los nuevos distribuidores, y a los viejos hasta que aprenden. Cuál es la solución? La primera es prevenir, vayan las cosas bien o mal, o apenas vayan comenzando, es lo mismo: mantén anuncios todos los días, contesta el teléfono todo el día, mantén tres reuniones por semana, lleva 15 personas mínimo y recluta a 20 personas por mes, con eso creas momentum y evitas que se caiga.

El problema esta en ti.

La segunda es reparar el daño, volver a levantar lo caído, esto es un poco más difícil porque tienes dos problemas: uno, los problemas típicos del negocio, gente que dice que no y que sí, unos trabajan y otros no; y dos, el problema que representas tú, tu mala actitud, tu filosofía incorrecta, tu forma incorrecta de ver las cosas, tu negatividad, tu desesperación, tus miedos, tus quejas, tus dudas destructivas, tu flojera, tu pereza, tus malos hábitos, tu falta de credibilidad, tu inseguridad en ti mismo, tu falta de constancia, tu falta de persistencia, tu falta de seriedad para seguir las instrucciones como debe ser, tu poca capacidad para escuchar, para observar, para aprender de los demás y de tus propios errores, tú eres tu peor enemigo, tu ego, tu indiferencia, tu indecisión, tus preocupaciones, tu demasiada cautela, tu pesimismo, tus quejas, etc. Este "tu" es el mayor de tus

problemas y es el más difícil de solucionar, pero, claro que se puede solucionar.

Entonces, ¿Qué hacer para levantar el castillo caído? Es muy fácil, se construyó poniendo un ladrillo sobre otro, hay que volver a hacer exactamente lo mismo, ladrillo tras ladrillo y en 90 días tendrás otro castillo. Es decir, debes volver a hacer lo básico, lo mismo que hiciste la primera vez, la diferencia es que ahora tienes algo de experiencia para no permitir que se vuelva a derrumbar. Entonces, la solución es: Vuelve a poner anuncios todos los días, contesta el teléfono, asiste a las reuniones tres veces por semana, recluta a 20 personas por mes y cambia todos tus problemas internos, principiando por tu actitud, porque una mala actitud siempre te va a costar mucho dinero mantenerla.

EL EXITO ESTA EN TU CAMBIO

Si tú cambias, todo eso cambiará para ti. Si cambias, vas a atraer más gente, vas a hablar mejor, vas a dirigir mejor, vas a vender mejor, vas a ganar más, vas a llegar más temprano, si te haces más serio la gente lo va a notar, si estás más seguro la gente lo va a notar, si adoptas la actitud de ganador la gente lo va a notar, si te quitas tus ideas y tus miedos la gente lo va a notar; déjame decirte quién lo va a notar primero: tus seres queridos, la gente que te rodea, y te van a admirar al ver que estás haciendo algo difícil y estás empeñado en ello. Para atraer a la gente tienes que ser atractivo y, con estos cambios te haces exactamente atractivo.

La gente sabe cuándo está hablando con una persona de éxito y cuándo está hablando con un perdedor, eso se siente, se transmite, se contagia, es como cuando hablas con el jefe de una compañía, un alto ejecutivo o alguien con un puesto muy alto, alguien que es muy importante, sabes que no vas a ir a decirle tonterías, así que, si no tienes nada bueno que decir, mejor ni te acercas para no arriesgarte a que te manden a volar en un dos por tres. Antes de hablar con alguien así, primero piensas bien lo que vas a decir, pues tú toma la misma actitud, haz que la gente sienta que eres importante y que no deben hablar contigo de tonterías, actúa como gente importante, viste como gente importante, piensa como gente importante, saluda como gente importante, habla como gente importante y prepárate para ser importante y hacer esto -ser importante- las 24 horas del día. Que la gente no te vea haciendo tonterías, cuida tu imagen, una gente importante no se viste como un patán, la gente importante cuida su vocabulario, a la gente importante le importa todo, porque todo afecta a todo, así que no descuides nada, por pequeño que sea. Aléjate de los fracasados y de los perdedores y selecciona tus compañías, júntate con los ganadores porque, para ser ganador, tienes que aprender de los ganadores, no puede ser de otra forma. De los perdedores aprende lo que no tienes que hacer, analiza por qué están pobres y fracasados y, cuando sepas el por qué, ya sabrás lo que no tienes que hacer, si no quieres estar como ellos evita eso, porque si haces lo mismo obtendrás los mismos resultados.

Entonces, si no quieres ser pobre ve lo que hace un pobre y no lo hagas, es la mejor forma de evitar ser pobre. Si quieres ser rico, haz lo que hace un rico, observa qué lee, qué come, cómo habla, en qué trabaja, cómo trabaja, cómo piensa, cómo usa el dinero, cuánto gasta, cuánto ahorra, cómo lo distribuye y copia todo eso

y seguro que te haces rico, pero, ¿a cuántos ricos has observado? Puedo asegurarte que a ninguno, ¿a cuántos les has preguntado personalmente cómo hicieron su riqueza?, a ninguno, ¿a cuántos ricos les has pedido consejos para usar tu dinero? a ninguno, es como el que está enfermo y no quiere consultar a un médico.

En esto de Herbalife, habla y Pregunta a los que han tenido mucho éxito, cómo lo hicieron y siempre te van a contestar, sin mentiras, porque ellos quisieran que otros también sean gentes de éxito. Les gustará que algún día tú digas: "Gracias a los consejos de esta persona ahora soy multimillonario" Y los consejos constructivos valen más que el dinero, con sabiduría obtienes todo.

Entonces, trabaja esto durante 90 días y, al terminar esos 90 días, inicia otros, es decir, nosotros seguimos ciclos de 90 días, uno tras otro, así funciona este negocio, no lo olvides. Si necesitas tomar vacaciones planéelas para después de haber terminado un ciclo de 90 días, en este negocio también debes descansar, pero debes ver el descanso como una necesidad, no como un objetivo, no trabajes para luego descansar, ¡No! Descansa, para poder seguir trabajando y no estropees tu salud, el descanso es un paso del trabajo. Los pobres piensan trabajar hoy para descansar mañana, los ricos piensan trabajar hoy y trabajar mañana y descansar cuando sea necesario.

RESUMEN

QUE ES HERBALIFE?

Herbalife es una compañía en el área de los alimentos no es una compañía en el área de medicina, mucha gente piensa que lo que nosotros tenemos son medicamentos; no es cierto, la gente se siente bien porque está alimentándose bien.

Problemas de alimentación:

¿Que tipo de Comida comemos hoy?

Es una comida desbalanceada, que le faltan nutrientes, tiene muchos excesos de sal, azúcar, grasa, colesterol, contaminantes, medicinas, drogas, alcohol, café. Entonces ese es el tipo de comida que estamos tomando todos los días.

¿Que tipo de comida necesita la gente el día de hoy?

Una comida completa en nutrientes, balanceada, limpia, que no tenga pesticidas, una comida correcta y una comida que fuera rápida, que no te pases tanto tiempo masticando, eso es lo que quisieron hacer con nutrición celular. Qué le pusieron?

LO QUE CONTIENE LA NUTRICION CELULAR.

Contiene la cantidad correcta de:

1. **Proteínas.** Nosotros estamos hechos de proteínas. Las proteínas estan hechas de aminoácidos esenciales y no esenciales. Al programa de nutrición celular le pusieron la cantidad correcta de proteínas que necesitamos todos los días, para no perder músculo.
2. **Carbohidratos.** Contiene Fructosa.
3. **Grasa Saturada.** Contiene 1 gr. La grasa es Veneno mortal. Saben ustedes de qué se mueren más la gente hoy en día? de infartos, no mueren del Sida, ni tampoco del Cólera. Se acumula debajo de la piel, luego se acumula alrededor de los órganos, luego te tapa las arterias.
4. **Aceites esenciales o poliinsaturados.** La elasticidad de los tejidos: Piel, venas, estomago, etc.
5. **Fibra.** Avanza la comida en el intestino rápidamente.
6. **Vitaminas.** Ejemplo de la vit A y la Zanahoria.
7. **Minerales.** Ejemplo del Calcio y la leche.
8. **Oligoelementos.** Son otro tipo de minerales en cantidades muy pequeñas.
9. **Factores Botánicos.** Son propiamente plantas o hierbas. Limpieza natural del organismo.

BUENA ALIMENTACION. En resumen Nutrición Celular es Buena Alimentación.

Quien necesita buena alimentación? Los niños? Las embarazadas? Los enfermos? Los ancianos? y las personas sanas? **TODOS!**

Buena alimentación es igual a Buena salud.
Mala alimentación es igual a mala salud.

90 % DE OPINIONES.

La gente no sabe lo que es la buena alimentación. No discutir sobre las opiniones de la gente, porque pierdes tiempo, dinero, el cliente y de todos modos no convences a la persona.

10% DE HECHOS.

Mejor habla sobre los hechos:

21 años de actividades.
50 países.
50 Ministerios de la sanidad.
30 millones de consumidores.
100 % garantizado.
Hecho en USA 100 % calidad.
Acciones en Wall Street: NASDAQ (HERBA, HERBB)
1995: 923 millones en ventas.
Ley de Etiquetas: No hay contraindicaciones. Demandas en USA.

Yo soy diabético podré tomarme este producto?
Contestar; Si esto le ocasionara problemas a los "Diabéticos" aqui estaría escrito.

Grandes dosis. No hay ningún problema en tomar demás.
Si tomar demás ocasionara problemas, aqui estaría escrito.

COMO SE PREPARAN LOS PRODUCTOS.

Formula 1: 2 cucharadas soperas al ras, en agua, jugo, leche descremada. Sustituye dos alimentos del día.
Formula 2: una tableta con cada alimento. 3 al día.
Formula 3: una tableta al desayuno, dos al almuerzo y una a la comida. 4 al día.
Te herbal: Media cucharadita tintera en agua fría o caliente.
Té de Guaraná: Media cucharada tintera en agua caliente o fría.
Hablar de las diferencias del Guaraná con el café.

COMO SE TOMAN LOS PRODUCTOS.

Las tabletas se toman 3 veces al día. Las malteadas se toman 2 veces al día y se come una vez al día. Comes lo que te gusta pero le quitas en cantidad lo que puedes. Se bajan de 4 a 12 kg en un mes.

Otros productos para bajar de peso:

Thermojetics, La Thermo-Crema, Thermo-bond, Cell-ulos, Fibra activada,

SEGUIMIENTO.

Cuidar que tu cliente siga las instrucciones. No lo vendemos en tiendas o farmacias. El dueño no haría un buen seguimiento.
Tomar 2 a 3 litros de agua. No hacer cambios drásticos en la alimentación. Leche, medicinas, café, tabaco, alcohol, refrescos, calorías.

MANTENER EL PESO

Las tabletas se toman tres veces al día. La malteada una vez al día y se come dos veces al día. Esto es para las personas que ya han bajado de peso o las personas que tienen alguna enfermedad relacionada con la mala alimentación pero no tienen problemas de peso.

SUBIR DE PESO

Las tabletas se toman 3 veces al día. Se toman 3 malteadas al día después de comer y se come 3 veces al

día. Se sube de 1 a 2 kg en un mes. Es mucho más difícil subir de peso que bajar.
No se toma el té herbal.

OTROS PROBLEMAS Y LOS DEMAS PRODUCTOS.

Se habla del resto de los productos. Solo se dice el nombre, que hace y como se toma. Se puede usar el Libro de carrera.

DOSIS PARA NIÑOS.

0 - 4 años: KINDERMINS un gotero al día. También se les puede dar una a dos malteadas de la FORMULA 1 al día preparadas con una cucharada cafetera al ras. NO se dan tabletas.

4 - 8 años: 1/2 de la dosis del adulto. A partir de los 4 años ya se puede empezar a ayudar a controlar el peso del niño.

8 - 12 años: La misma dosis del adulto.

COMO CONSEGUIR MUCHOS CLIENTES FACILMENTE:

1. Usar los Productos. Ejemplo/ Resultados.
2. Ponerse el Botón.
3. Hablar con la Gente.

Es cosa de números:

De cada 5 cuatro dirán que no y uno dirá que sí.

Tu ganas dinero por hablar no por vender.

Que decir para conseguir muchos clientes:

Quieres bajar de peso rápido?

Quieres subir de peso rápido?

Quieres quitarte tu gastritis rápido?

Quieres mejorar tu artritis rápido?

Explicación:

1. Un producto que YO estoy tomando.
2. Tus resultados.
3. Los resultados de otras personas.
4. Es un producto Alimenticio.
5. Cuanto cuesta? Depende de lo que necesites.
6. Cuando quieres empezar?

Tu Plan:

Un día a vender y Un día a Reclutar.

COMO SE HACE EL NEGOCIO.

Los Puntos.

Cada Producto o paquete tiene un valor en puntos, que se suman en cada compra.

Como hacerte Constructor de Exito:

Compra 1,000 puntos al 42 %

Explica cuanto se gana y cuanto hay que invertir.

COMO HACERTE SUPERVISOR.

1. 4000 Puntos en un mes.
2. 2,500 más 2,500 en dos meses consecutivos.
3. 1000 Puntos al 42 %. Te haces Constructor de Exito. Consigues 3 distribuidores de primer nivel que también hagan 1000 puntos.
4. Paquete por paquete, desde el 25 %.

RAZONES PARA HACERSE SUPERVISOR O CONSTRUCTOR DE EXITO?

1. Ganar más dinero. Quienes de ustedes quieren ganar más dinero? Quienes quieren ganar dinero rápido? Adivinen cual es la solución?
2. Ser listo. Una persona lista que haría? Se quedaría al 25 % o trataría de ganar el 42 %?
3. Beneficio. Si compras 1000 puntos quien se beneficia más? Tu o yo? Si ganas el 42 % en vez del 25 % quien se beneficia más tu o yo?
4. Inversión. Es la mejor inversión. En que banco pagan el 42 % de interés mensual?
5. Tener otros constructores de éxito. Te gustaría tener a otros constructores de éxito? Adivina cual es la clave para tener otros constructores? Primero hazte constructor de éxito TU, ponles el ejemplo, demuéstrales que los productos se venden y haz que vean cuanto dinero estas ganando.

Si tu no lo haces y solo quieres que ellos lo hagan, ellos no lo van a hacer. Ellos van a esperar a que tu lo hagas primero. Si tu no lo haces ellos van a tener dudas. Dirán si es tan bueno como dice, porque no lo hace el. Si demuestras miedo, ellos tendrán miedo.

6. Reto: Yo se que da miedo comprar esos paquetes juntos. Y si ustedes me dicen que tienen miedo, no los puedo culpar, se necesita valentía para comprar esos paquetes, se necesita valentía para tener éxito. Si les falta valentía no los puedo culpar.

EL PLAN DEL MILLON DE DOLARES.

1. Te haces Constructor de Exito.
2. Con tres Constructores de Exito calificas como Supervisor.
3. Con 3 supervisores y calificas al Equipo del Mundo. 10,000 puntos de volumen o 500 Dólares de Regalías.
4. Con 3 Equipos del Mundo, calificas al GET. 1000 dólares de regalías más un Bono infinito del 2%. Igual a otro cheque de 1,000 dólares. Más un viaje cada año 4 días y 3 noches.
5. Con 3 Gets, calificas al Equipo de Millonarios. 4,000 dólares de regalías más un Bono infinito del 4%. Otro cheque de 4,000 dólares. Una semana de vacaciones pagadas cada año.
6. Con 3 Millonarios, calificas al Equipo de Presidentes. 10,000 dólares de regalías más un Bono infinito del 6% . Otro cheque de 10,000 dólares. Más un viaje anual de 7 días y 6 noches.
7. Con 1 Presidente calificas al bono anual del 1 % de las ventas mundiales de Herbalife.
8. Con 250,000 dólares de regalías al año, recibes un par de relojes Cartier de oro para hombre y mujer.
9. Con 500,000 dólares de regalías al año, recibes un par de Anillos de Diamantes. Hombre y mujer.
10. Con 750,000 dólares de regalías al año, recibes un par de relojes Cartier de diamantes. Hombre y mujer.
11. Con 1'000,000 de dólares de regalías al año, recibes un par de relojes PIAGET de diamantes. Hombre y mujer.

Cuando se llega al millón de dólares de regalías por año?

1. Con un supervisor cada mes, se llega en 3 años.
2. Con un supervisor cada 3 meses, se llega en 6 años.
3. Con un supervisor cada 6 meses, se llega en 9 años.
4. Con un supervisor cada año, se llega en 12 años.

COMO DIRIGIR A TUS DISTRIBUIDORES

1. Paga su registro. Primera lección: nunca regales el kit de distribuidor, la persona que quiere hacer negocio debe pagar su kit. Si tu se lo regalas; te perjudicas tu y perjudicas a esa persona. Si tu compras los kits y los regalas, vas a quebrar inmediatamente. Si Herbalife regalara los kits ya hubiera quebrado desde hace mucho tiempo. Imagina que cada distribuidor pidiera 100 kits para regalarlos a 100 personas interesadas y de esas solo 5 funcionan. Si la persona no lo paga no lo valora y además va a pensar que el también deberá regalar los kits, para poder hacer el negocio.
2. Llena la solicitud.
3. Lecciones. Le entregas las tres primeras lecciones y recalcas que tiene que estudiarlas, no leerlas, estudiarlas detenidamente. La mejor forma de entrenar a tus distribuidores es con las lecciones.
Nota: Tu función como patrocinador es tener todos las lecciones fotocopiadas listos para darlos a tus distribuidores.
4. Audiocassettes: Le entregas el cassette de Mentalidad 1 y le explicas como tiene que estudiarlo. Explicale como va a obtener los siguientes: Mentalidad II, III, IV, etc. Puede ser mediante un "deposito" o en la compra de 3 paquetes se lleva uno nuevo. No le digas cuantos son en total. Los cassettes son cruciales en este negocio, yo les llamo los "despertadores" porque despiertan a la gente, la motivan, la hacen cambiar, le enseñan, le hacen comprender las cosas, la ponen en acción, la mantienen trabajando y evitan la deserción, es decir evitan que tus distribuidores se salgan. Mi organización se ha mantenido sólida y creciendo gracias a los audiocassettes. Muchos distribuidores míos que fracasan, cometieron el gran error de no dar las lecciones ni cassettes a sus distribuidores.
5. El libro de carrera y la papelería. Explicas que debe leer todo detenidamente.
6. El Botón. Le muestras el Botón y se lo pones de una vez.
7. Los Productos. Enséñale cómo se toman los productos. Pregunta; piensas tomártelos tu mismo? si dice que sí, inmediatamente le preparas una malteada y le das sus tabletas.
8. Los Resultados. Explicas la importancia de obtener resultados y porque le beneficia obtenerlos. Le dices que se tiene que concentrar totalmente en obtener resultados.
9. Beneficios: Los resultados te hacen creer en los productos, y eso te hace ganar más dinero. Los resultados te prueban que decimos la verdad. Los resultados te hacen hablar de una forma emocionada, convencida y con mucha seguridad a la gente y eso hace que tu negocio crezca bastante.
10. La lista de precios. Explica los precios de la lista los puntos y los descuentos, en cuanto va a comprar, en cuanto va a vender y cuanto será su ganancia. Donde va a encontrar los productos. Que paquetes puede armar.
11. El Entrenamiento básico. Lección 1,2 y 4 lo citas al día siguiente para darle el entrenamiento en tu casa, en la suya, en tu oficina o donde sea. No importa si le diste las 3 lecciones, dale ese entrenamiento.

Puedes decirla en forma de clase de salón tú o bien leerla entre todos, cada uno una pagina.

Porque? porque tu distribuidor va a captar solo un 5 % cada vez que las lea o la escuche y es muy común que no las lea.

Inmediatamente inicias un plan de entrenamiento individual o en grupo que puede ser una o dos veces por semana que consiste básicamente en revisar las lecciones.

12. La Reuniones para Reclutar. Explicale porque es importante para el venir a las reuniones tres veces a la semana y más importante traer muchos invitados. Enséñale que decir para traer muchos invitados a las reuniones.

13. La Reunión de Distribuidores. Invítalo a la siguiente reunión exclusiva de distribuidores y dile lo que va a aprender ahí.

14. Promoción del siguiente evento. Promociona el siguiente evento del mes, nacional, internacional o del año. Háblale del evento que se este promocionando en este momento.

Aunque lo estés entrenando, lea las lecciones y escuche los cassettes, explicale la importancia de que venga al próximo entrenamiento grande que haya en la localidad o en otra ciudad con algún miembro del equipo de Presidentes de Herbalife, porque es extremadamente importante que vea y conozca a más gente haciendo este negocio. Además la emoción de ver a mucha gente reunida solo se logra en esos eventos, sobretodo ver a mucha gente ganando mucho dinero. Dile el día, el lugar y la hora. Recuérdale que es importante que traiga un cuaderno para tomar notas del entrenamiento, una grabadora con cassettes y si es posible una videocamara.

Ayudado a calificar.

Explica que va a haber una cena, una fiesta, etc. La calificación, como hay que calificar, la importancia del evento y el premio que va a obtener si califica.

15. Tus datos. Dale todos tus datos, nombre, teléfono, dirección, donde te puede encontrar, etc.

16. Sus datos. Pídele todos sus datos. Horarios en los que le puedes llamar.

17. Pregúntale sobre sus intenciones, sus metas en Herbalife: Por qué te hiciste distribuidor? Como piensas hacer este negocio? Cuanto tiempo le piensas dedicar? Cuanto quieres ganar? Que tan lejos quieres llegar? Que tan rápido?

Yo necesito gente seria. Dime eres serio? Que tanto? Estas interesado seriamente en Herbalife? Que tipo de distribuidor piensas ser?

Clasificalo. Normalmente tenemos 3 tipos de distribuidores:

I. Clientes con descuento: Consumen el producto pero nunca venden ni reclutan a nadie. Son personas que se convencieron del producto y se hicieron distribuidores para probarlo y después obtenerlo con descuento y quizá comprar paquetes para algunos familiares, pero nunca consideraron la posibilidad de hacer negocio con él, es decir, es gente que no quiere ni espera ganar dinero con Herbalife. De cada 20 personas que recluto 14 pertenecen a este grupo.

II. Distribuidores que piensan hacer poco. Hacen negocio ocasional. Es gente que vende poco unos cuantos paquetes por mes y reclutan poco. Sólo quieren ganar un poco de dinero extra y no les importa mucho si el negocio tiene éxito o no, muestran poca seriedad para este negocio. Si es que crecen, esperan hacerlo de forma bastante lenta. No esperan ganar mucho con Herbalife.

III. Distribuidores serios que piensan hacer mucho: Estos representan el 5 % de todos los que reclutas. Es gente que se dedica al negocio de forma muy seria. Es gente que se queda para siempre contigo, son leales, trabajadores y serios. Esta es la gente en la que debes concentrar toda tu atención y trabajar con ellos directamente.

Ahora, hablemos claro, pongamos las cartas sobre la mesa, dime una cosa: ¿A cuál de estos tres grupos crees que perteneces tu?

Si contesta que no sabe. Le dices, piénsalo detenidamente decide lo que quieres hacer y me dices, es importante que yo sepa que tanto quieres y que tanto puedo contar contigo.

Si contesta al primero o segundo grupo. Le dices; Esta bien, en este negocio todos somos independientes y tu puedes hacer lo que tu quieras.

Pero si decides hacerte serio, esto es lo que va a pasar; con la gente seria yo trabajo personalmente, les enseño personalmente y los miembros de este grupo crecen muy rápido. A los serios les doy toda mi atención para que no cometan errores y lo más importante, les ayudo a construir su organización y llegan muy rápido al Equipo de Presidentes.

La única forma de que crezcamos más rápido es que los que ya sabemos hacer este negocio enseñemos a los que apenas inician, pero yo necesito identificar primero quién quiere estas instrucciones porque sólo le van a servir al que quiera ganar esos 10,000 dólares, entonces ahora mismo estoy buscando a los que realmente quieren. Es como si tuviera aquí todos los planos y todo lo necesario para construir una casa. Es un grupo muy selecto de gente, si decides hacerte serio, avísame, si no no hay problema.

Si contesta que es serio, al tercer grupo: Perfecto, eso significa que realmente quieres ganar mucho, que estas dispuesto a trabajar seriamente y a hablar con mucha gente. Me da gusto que seas de ese tipo de gente. Bueno, entonces lo primero que tienes que hacer es convertirte en supervisor, lo más pronto posible.

Explica como hacerse supervisor.

4000 en un mes. 2,500 en dos meses consecutivos. Hazte Constructor de Exito. Invierte en 1000 puntos. Si no puedes con 4000 entonces invierte en 1000, Háblale de cuanto dinero va a ganar, porque el mejor motivador es el dinero, las ganancias.

Busca a 3 constructores de éxito de primer nivel.

Razones para hacerse supervisor o constructor de éxito:

1. Ganar más dinero. Quieres ganar más dinero? Quieres ganar dinero rápido? Adivina cual es la solución? Hazte supervisor.
2. Prueba ser listo. Una persona lista que haría? Se quedaría al 25 % o trataría de ganar el 42 %?

3. Beneficio. Si compras 1,000 puntos quien se beneficia más? Tu o yo? Si ganas el 42 % en vez del 25 % quien se beneficia más tu o yo?
4. Inversión. Es la mejor inversión. En que banco pagan el 42 % de interés mensual?
5. Tener otros supervisores y constructores de éxito. Te gustaría tener a otros constructores de éxito? Adivina cual es la clave para tener otros constructores? Primero hazte constructor de éxito TU, ponles el ejemplo, demuéstales que los productos se venden y haz que vean cuanto dinero estas ganando.
Si tu no lo haces y solo quieres que ellos lo hagan, ellos no lo van a hacer. Ellos van a esperar a que tu lo hagas primero. Si tu no lo haces ellos van a tener dudas. Dirán si es tan bueno como dice, porque no lo hace el. Si demuestras miedo, ellos tendrán miedo.
6. Ganar al mayoreo. Seguro que también vas a conseguir distribuidores y todos inician al 25%, así que si tú sigues al 25% no vas a ganar nada con lo que ellos vendan, en cambio si estás al 42% te vas a ganar el 17% de lo que ellos vendan.
7. Prueba que eres serio y estas dispuesto a trabajar. Es la mejor forma de demostrar que realmente eres serio y que te quieres comprometer con tu negocio y entre más comprometido estés, más seriedad le pondrás a tu negocio y más beneficios obtendrás de él. La seriedad es el mejor ingrediente que alguien le puede poner a su trabajo en este negocio, porque este solo ingrediente hace el 100% de la diferencia sobre lo que obtengas en los próximos 3 a 5 años.
8. Mas entrenamiento. El que sabe más es el que gana más. Los entrenamientos más avanzados en esta compañía son para los supervisores.
9. Reconocimiento, más atención, más dirección personal, más instrucciones y más ayuda.
10. Reto: Yo se que da miedo comprar esos paquetes juntos. Y si me dices que tienes miedo, no te puedo culpar, se necesita valentía para comprar esos paquetes, se necesita valentía para tener éxito. Si te falta valentía no te puedo culpar.

Si no es serio, mejor que no invierta.

Los únicos que ven esto como un riesgo son aquellos que no son serios, porque ya que no piensan hablar con la gente ni trabajar, sienten que se van a quedar con todos los paquetes y que ni siquiera van a recuperar lo que invirtieron. Si la persona no es seria, invertir sí representa un gran riesgo. Yo siempre trato de dejarle claro al distribuidor que estos paquetes que va a comprar, él los tiene que vender, nadie va a venir a ayudarlo a venderlos, también le dices que tu no se los vas a vender. Cada quien vende sus propios paquetes en este negocio, yo solo vendo los que yo compro, así que nunca me comprometo a vender los de él, quiero gente que invierta pero que trabaje. Si la persona no es seria, es mejor que no invierta, no quiero que alguien ponga los paquetes debajo de su cama y se ponga a rogarle a Dios que desaparezcan y en su lugar aparezca el dinero con ganancias o algunas semanas después anden llorando porque todavía tiene todos los paquetes, pidiendo ayuda para que yo se los compre, o malbaratándolos en el periódico. Yo no quiero que eso suceda, si el distribuidor no es serio es mejor no hacer tratos con él, de otra forma lo único que obtengo son preocupaciones y no me gusta

el estrés, ¡suficientes preocupaciones tengo con mis propios problemas para estar preocupándome por los de alguien más! Así que mi mejor consejo es: No compres preocupaciones ni problemas gratis, menos cuando se crean sólo porque la persona no es seria. ¡No trabajes con gente que no es seria! Si la persona no es seria, olvídate de ella, porque todo lo que puedan hacer con ella es tiempo perdido, así que no dejes que te quiten el tiempo.

1. Seguimiento de los productos. Trata a tu distribuidor como si fuera un cliente, cerciórate de que se esta tomando los productos y de que los esté tomando bien. Llámale al siguiente día, al 3ro, al 5to., al 7mo., etc. Primero cerciórate de que le gustaron los productos, que esta obteniendo resultados y que esta emocionado con los productos. Haz seguimiento de los productos a todos tus distribuidores, no importa de que tipo sean.

Nota: Yo no trabajo con distribuidores que no se toman los productos, porque si no son serios con el producto, tampoco lo son con el negocio. Les digo; si no te quieres tomar el producto esta bien, adiós, no pierdas tu tiempo, ni me hagas perder el mío.

2. Hazlo que empiece la acción. Ponerse en acción significa empezar a hablar seriamente con la gente. La pregunta clave es: Ya empezaste a hablar con la gente? No? Por qué? Tienes miedo? te sientes inseguro? Que necesitas? Que te falta? Cual es el problema?

Tienes dos opciones; Que vaya solo o que vaya contigo.

- Mandarlo solo a la acción y dejar que lo haga solo, que aprenda por si mismo.
 - Enseñarle tu, iniciarlo tu. Que lo haga contigo. Que aprenda junto contigo; acompañarlo, ayudarlo. La mayor parte de los distribuidores, el 99% necesitan que se les enseñe, que el patrocinador los acompañe, los inicie, los apoye y los supervise. Es decir necesitan de un líder, si no se sienten muy inseguros, con mucho miedo.
3. Enseñanza. Entre mejor enseñes más dinero vas a ganar. Enséñale a los que estén dispuestos a trabajar, a los que sean serios y sobre todo a los que hayan invertido para hacerse en constructores de éxito o supervisores. Debes enseñarle todos y cada uno de los pasos de este negocio.

La clave de la enseñanza es: Decir, mostrar, intentar y hacer. Dile que se hace, muéstrale como se hace, haz que el lo intente, deja que lo haga, y después que lo continúe haciendo.

Decirle como se hace, explicarle en detalle como se hace; para eso es el entrenamiento y los folletos. Haz que lea el folleto y después pregunta; Crees que puedas intentarlo tu solo o quieres que te muestre como se hace? Quieres intentarlo tu solo o quieres que te enseñe? Crees que puedes tu solo o quieres que te ayude? Ve e inténtalo o vamos y lo hacemos juntos. El buen líder dice: vamos a hacerlo juntos.

La gente con deseo, lista, inteligente, de éxito, ambiciosa, y sobre todo seria, no necesitan que le muestren como se hace, ellos van y lo hacen solitos, aunque no sepan, aprenden solos, están auto-motivados, no necesitan que les hables para motivarlos, pero ese tipo de gentes son 3 en cada 100. A esas gentes con "decirle como se hace" es más que suficiente, van y lo hacen solos. A los 97 restantes, decirles no es suficiente, ellos no lo intentan si

no les enseñan y hay que llamarles y motivarlos continuamente para que no dejen de hacerlo. Tampoco entienden como hacerlo y no creen que vaya a funcionar, son muy negativos. La mayor parte de los distribuidores de Herbalife, solo dicen que hacer pero nunca muestran como se hace a sus distribuidores, por eso fracasan en este negocio.

Mostrarle como se hace, para eso lo haces venir a tu casa o tu vas a su casa, para hacer llamadas, contestar un anuncio. Le pides que te acompañe a ver como haces una venta. Que te acompañe dos o tres días, hasta que se sienta seguro, que entendió y vea lo fácil que es.

Al 97% de tus distribuidores vas a tener que mostrarles como se hace esto, porque ellos van a oír como se hace pero nunca lo van a intentar, van a entender como se hace pero nunca lo van a intentar, por qué? por falta de deseo y miedo.

Inténtalo. Crees que puedas intentarlo tu solo o quieres que te ayude?

Tu haces dos llamada y que el haga otra, tu contestas dos llamadas y que el conteste otra. Tu das una reunión y que el de otra. tu haces una venta y que el haga otra. Tu das dos volantes y que el de otro. Que lo intente hasta que sienta que ya aprendió y se sienta seguro, no importa el tiempo que se lleve.

Acompáñalo para ver que lo haga bien y no cometa errores. Acompáñalo para que se sienta seguro.

Continua Haciéndolo. Crees que ya puedes hacerlo tu solo? Si tienes alguna duda, háblame.

Lo mismo hacen los policías y las secretarias.

Es el mismo proceso que siguen en la policía cuando empieza a trabajar un nuevo policía, que hacen? lo ponen a trabajar con un policía veterano, una vez que aprende lo dejan solo. Cuando una nueva secretaria empieza a trabajar la ponen a trabajar con una secretaria experimentada para que le enseñe. Una vez que aprende la dejan sola.

Enséñale a vender. Haz que gane dinero en las primeras 48 horas. Esta es la clave para que crezcas rápido en este negocio. Para que aprenda rápido es necesario que te vea vendiendo. Vender individualmente y en reuniones. Dile que debe decir para vender. Usa el folleto. Muéstrale como se vende; haz que te acompañe: Mañana voy a vender un producto porqué no me acompañas? Ven conmigo para que veas como se hace y aprendas. Tu no vas a hacer nada, solo vas a ver como lo hago yo. Pídele una lista: Haz una lista de la gente que quieras que les llamemos por teléfono mañana para venderles. A quien quieres venderle primero? Quien quieres que sea tu primer cliente?

Si no trae la lista hecha, ponte a hacerla junto con el. A quien conoces? dime los nombres de tus familiares.

Acompáñalo: Llévame con tus conocidos que necesiten estos productos para que les vendamos y veas como se hace. Llévalo a una reunión de ventas: Ven a ver lo fácil que es vender en reuniones. Pasa con tu nuevo distribuidor 3 días enseñándole a vender. Haz que lo intente, dile te voy a acompañar a que hagas tu primer venta, si algo se te olvida o te equivocas yo te ayudo, para eso voy a estar ahí.

Enséñale a hacer seguimientos. Dile como se hace un seguimiento, que deben preguntar y decir. Muéstrale; haz

uno o dos seguimientos con él. Deja que él lo haga solo. Si hay algún problema que te llame.

Enséñale a conseguir distribuidores de primer nivel. Para que aprenda a hacerlo bien y rápido es importante que vea como reclutas tu, individualmente y en reuniones. Dile que decir para reclutar distribuidores. Muéstrale como se recluta. Acompáñalo a hablar del negocio con sus conocidos y ayúdale a reclutarlos, que el vea y oiga que les dices.

Pídele una lista de la gente que quiera reclutar. A quien quieres reclutar primero? Enséñale que decir para traer gente a las reuniones de oportunidad. Enséñalo a dar reuniones y su testimonio. Enséñalo a invitar por teléfono y personalmente. Enséñalo a explicar el plan de mercado.

Un día enséñale a vender y otro día enséñale a reclutar. Si tu distribuidor aprende a vender y a reclutar, automáticamente, va a comprar productos y automáticamente va a calificar a constructor de éxito y a supervisor. Y automáticamente va a tener constructores de éxito y supervisores abajo de el.

Una buena enseñanza hace automática la calificación y el crecimiento.

Enséñale a dar entrenamientos. Esto es que el aprenda a enseñar a sus distribuidores. Dile que decir. Muéstrale como lo haces; que vea como lo das tu, que tome notas, dale el folleto 21, que lo estudie; Haz que lo intente que

de una pequeña parte primero y después que otra parte hasta que de todo. Y después que lo siga haciendo.

Tu meta: 5 X 5 X 5

5	Supervisores de Primer nivel
25	Supervisores de Segundo nivel
125	Supervisores de Tercer nivel

Si enseñas a 5 distribuidores en un mes a vender, reclutar y dar entrenamientos, es muy posible que al final del mes tengas a 5 supervisores, si junto con esos 5 enseñan a otros 5 el siguiente mes, tendrás a 25 supervisores de segundo nivel, si estos enseñan a otros 5 cada uno, tendrás a 125 supervisores de tercer nivel y con eso calificarías al Equipo de presidentes rápidamente. Posible o imposible? Posible y la clave esta en enseñar bien a tus distribuidores. Si enseñas a uno cada mes, es probable que tengas a un supervisor cada mes, tu decides el número.

Ayúdale a buscar otros constructores y supervisores. Dile que decir para que alguien compre los paquetes juntos, es importante que le recuerdes lo que le dijiste tu para que el lo hiciera. Muéstrale como se hace, habla con sus distribuidores y convéncelos de que se hagan supervisores. Dile que lo intente y tu lo acompañas para ver que no cometa errores y deja que lo siga haciendo solo.