

## 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 listas para darlos a tus distribuidores.

### 4.- Audio-Cassettes

Le entregas el cassette de Mentalidad 1 y le explicas como tiene que estudiarlo. Explícale como va a obtener los siguientes: Mentalidad II, III, IV, etc. Puede ser mediante un "depósito" 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 solida y creciendo gracias a los audiocassettes. Muchos distribuidores mios 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.- La Chapa

Le muestras la Chapa y se la 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 un batido 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 salon 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 basicamente en revisar las lecciones.

12.- La Reuniones para Reclutar

Explícale 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 estes entrenando, lea las lecciones y escuche los cassettes, explícale 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 Herblife, 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.

Ayudalo 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.- Preguntale 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?

Clasifícalo. 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, piensalo 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, avisame, 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:

4.000 en un mes. 2.500 en dos mese consecutivos.

Hazte Constructor de Exito. Invierte en 1.000 puntos. Si no puedes con 4.000 entonces invierte en 1.000, Hablale 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 interes 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, demuestrales 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 en mayorista

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 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 malbaratandolos 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.

11.- Seguimiento de los productos

Trata a tu distribuidor como si fuera un cliente, cerciérate 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 cerciérate 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, adios, no pierdas tu tiempo, ni me hagas perder el mio.

12.- 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.

a).- Mandarlo solo a la acción y dejar que lo haga solo, que aprenda por si mismo.

b).- 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.

### 13.- Enseñanza

Entre mejor enseñes más dinero vas a ganar. Enseñale a los que esten dispuestos a trabajar, a los que sean serios y sobre todo a los que hayan invertido para hacerse en constructores de exito 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.

Acompañalo para ver que lo haga bien y no cometa errores. Acompañalo para que se sienta seguro. Continúa Haciendolo. Crees que ya puedes hacerlo tu solo? Si tienes alguna duda, háblame.

Lo mismo hacen los policias y las secretarias.

Es el mismo proceso que siguen en la policia cuando empieza a trabajar un nuevo policia, que hacen? lo ponen a trabajar con un policia 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.

14.- Enseñale 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 ahi.

15.- Enseñale 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.

16.- Enseñale 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? Enseñale que decir para traer gente a las reuniones de oportunidad. Enseñalo a dar reuniones y su testimonio. Enseñalo a invitar por teléfono y personalmente. Enseñalo a explicar el plan de mercado.

Un día enseñale a vender y otro día enseñale 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.

17.- Enseñale a dar entrenamientos

Esto es que el aprenda a enseñar a sus distribuidores. Dile que decir. Muestrale 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 despues que lo siga haciendo.

18.- 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.

19.- Ayudale 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. Muestrale como se hace, habla con sus distribuidores y convencelos 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.