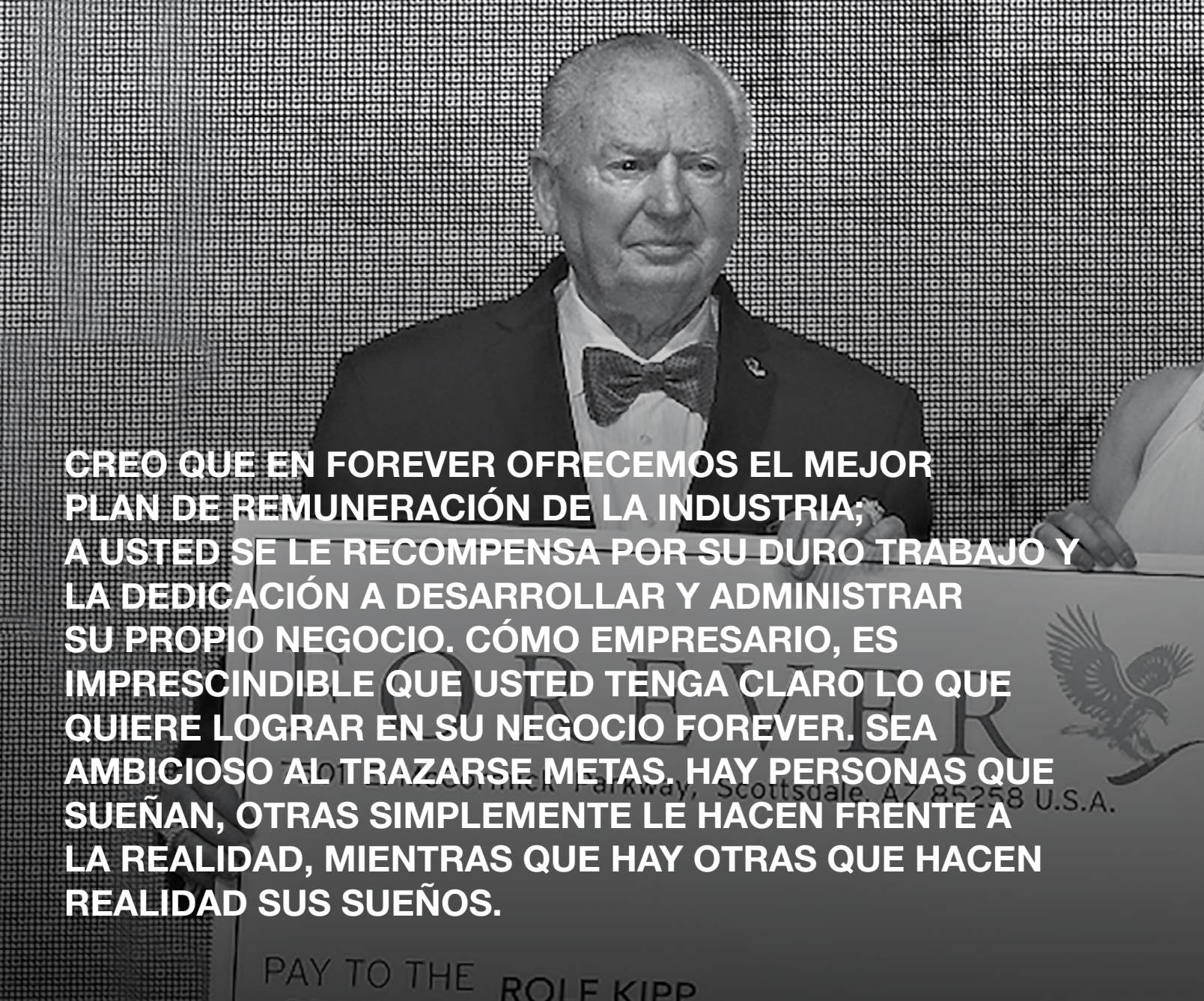




Primeros pasos
hacia Gerente



CREO QUE EN FOREVER OFRECEMOS EL MEJOR PLAN DE REMUNERACIÓN DE LA INDUSTRIA; A USTED SE LE RECOMPENSA POR SU DURO TRABAJO Y LA DEDICACIÓN A DESARROLLAR Y ADMINISTRAR SU PROPIO NEGOCIO. CÓMO EMPRESARIO, ES IMPRESCINDIBLE QUE USTED TENGA CLARO LO QUE QUIERE LOGRAR EN SU NEGOCIO FOREVER. SEA AMBICIOSO AL TRAZARSE METAS. HAY PERSONAS QUE SUEÑAN, OTRAS SIMPLEMENTE LE HACEN FRENTE A LA REALIDAD, MIENTRAS QUE HAY OTRAS QUE HACEN REALIDAD SUS SUEÑOS.

Un ingrediente clave para el éxito es la planificación. Haga tiempo para trabajar con su Patrocinador a fin de trazar metas y crear un plan para lograrlas. Comience ya. Este es el mejor momento. Siga los pasos que se describen en las páginas siguientes. ¡Le garantizamos que tendrá éxito! De todo corazón le deseo lo mejor y espero conocerlo en su viaje con Forever.



Rex Maughan

Fundador y Presidente de la

Junta Directiva de Forever Living Products



- | | |
|--|--|
| 02 / ¿Por qué Forever? | 18 / Hacer llamadas |
| 04 / Qué son los Cajacréditos | 21 / Desarrollar Perfiles |
| 05 / Éxito | 22 / Ayuda memoria |
| 06 / Oportunidad | 24 / Mi lista de 100+ - ¿A quién conozco? |
| 08 / Primeros pasos hacia Gerente | 28 / Seguimiento a la actividad |
| 09 / Senior Manager | 30 / ¿Qué sigue? |
| 10 / Demostraciones – Ventas al por menor | 32 / Hoja de productos – Su NCP |
| 11 / Negocio/Lanzamientos de producto | 36 / Mis primeros pasos hacia Gerente |
| 12 / Primeros pasos hacia Gerente | 38 / Notas |
| 13 / Cómo desarrollar un equipo | 40 / Mensaje de Gregg Maughan |
| 14 / Comparta la oportunidad de Forever | 41 / Declaración de la Misión de Forever |

¿Por qué Forever?

Considere lo que usted desea lograr a corto plazo, digamos en seis meses. Luego en 12 meses, y después a largo plazo, en tres a cinco años. ¿Cómo decidiría utilizarlo? ¿Por ejemplo, cómo gastaría usted \$2000, si tuviera más tiempo libre?

Nombre

Nombre del Patrocinador

ID de Forever

Información de contacto del Patrocinador



Metas personales

A corto plazo

A largo plazo



¡Considere seriamente lo que usted está preparado para lograr!



Metas familiares

A corto plazo

A largo plazo



Metas financieras

A corto plazo

A largo plazo



Tenga en cuenta esto: si usted presta atención a su negocio cada día, sus metas y sueños se harán realidad.

Qué son los Cajacréditos



¿Qué está preparado para lograr?

Éxito

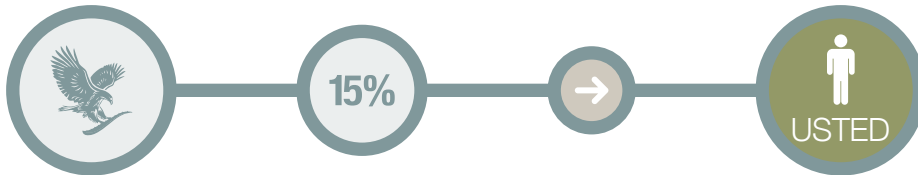


Tenga en cuenta esto: Si cada mes usted alcanza personalmente 4CC (o más) y enseña a su equipo a hacer lo mismo, pronto llegará a Gerente.

Oportunidad

¿Cómo llegar a Supervisor?

Cliente Novus



15% descuento Cliente Novus del precio minorista por compras personales
15% de ganancia sobre ventas minoristas personales

Compre productos de Forever con un valor de **2CC** y conviértase en Asistente de Supervisor

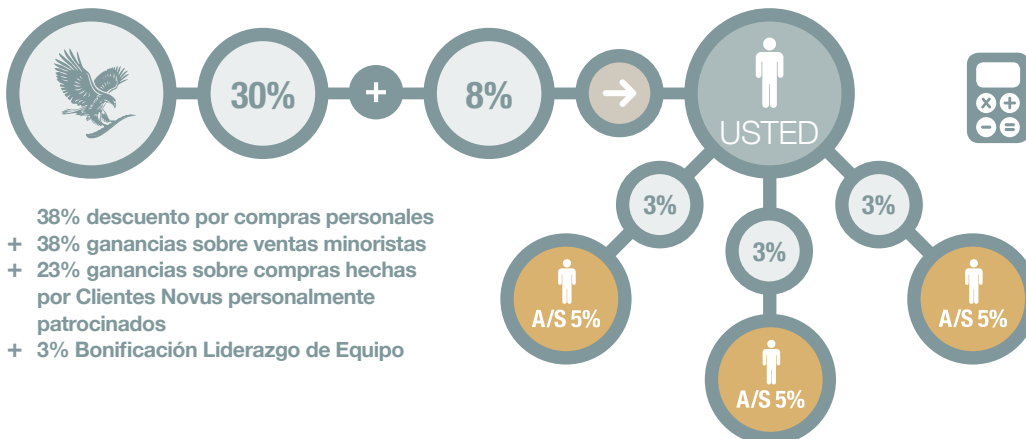
Asistente de Supervisor (2CC)



35% descuento por compras personales
+ 35% ganancias sobre ventas minoristas
+ 20% ganancias sobre compras hechas por Clientes Novus personalmente patrocinados

Ganancias Novus por Asistente de Supervisor = **\$82**

Supervisor (25CC en 2 meses consecutivos) usted hace 4CC y, por ejemplo, le muestra a 3 otros a hacer lo mismo.



38% descuento por compras personales
+ 38% ganancias sobre ventas minoristas
+ 23% ganancias sobre compras hechas por Clientes Novus personalmente patrocinados
+ 3% Bonificación Liderazgo de Equipo

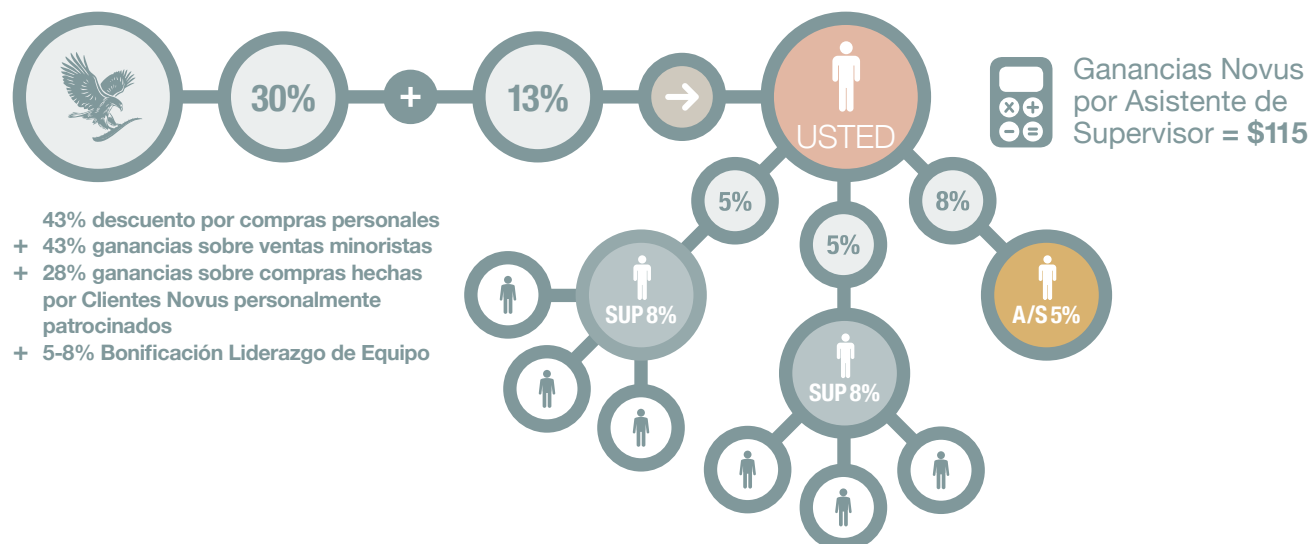
Ganancias Novus por Asistente de Supervisor = **\$95**



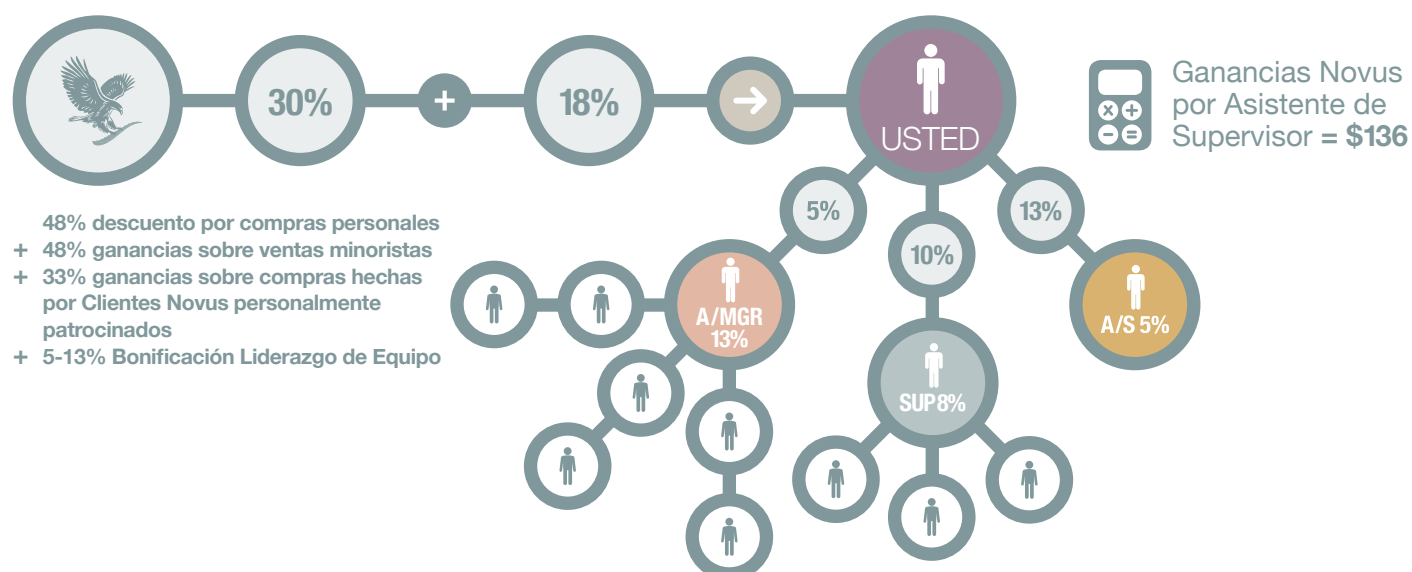
¿Qué está preparado para lograr?

¿Cómo llegar a Gerente?

Asistente de Gerente (75CC en 2 meses)



Gerente (120CC en 2 meses)



Tenga en cuenta esto: Mientras más gente pueda inscribir y duplicar, más rápido llegará a Gerente.

Primeros pasos hacia Gerente

Sus primeras cinco personas claves

A quién conoce que:

- > Tenga una gran actitud
- > Sea de mente abierta
- > Quiera más dinero/tiempo libre
- > Quiera más seguridad/flexibilidad o ser dueño de un negocio libre de riesgos
- > Alguien con quien a usted le gustaría trabajar



5 x Asistente de Supervisor = 10CC
Mes base para Supervisor



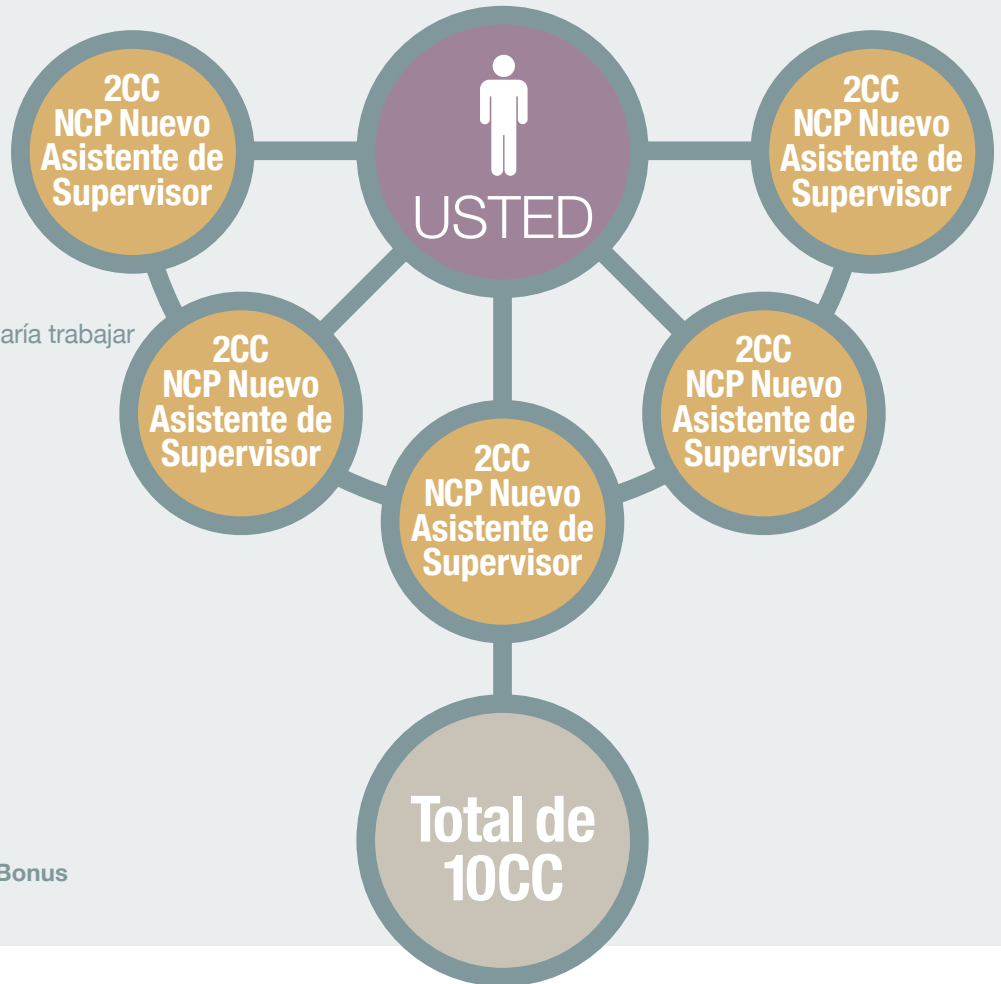
5 x Supervisor = 125CC = Gerente



Típicamente 1/5 de Supervisores
llegan a Gerente



1 Gerente = Estructura Chairman's Bonus



Libertad Tiempo Alcanzar potencial Autodesarrollo Ayudar a otros

Reconocimiento

Dinero

Forever2Drive

¿Por qué Gerente?

Viajes

Ser su propio jefe

Hipoteca

Educación superior Tranquilidad Éxito personal Chairman's Bonus Global Rally



¿Qué está preparado para lograr?

Senior Manager

Soaring Manager

5 Gerentes

\$45,000 - \$104,000 *al año

Sapphire Manager

9 Gerentes

\$75,000 - \$168,000 *al año

Diamond Sapphire Manager

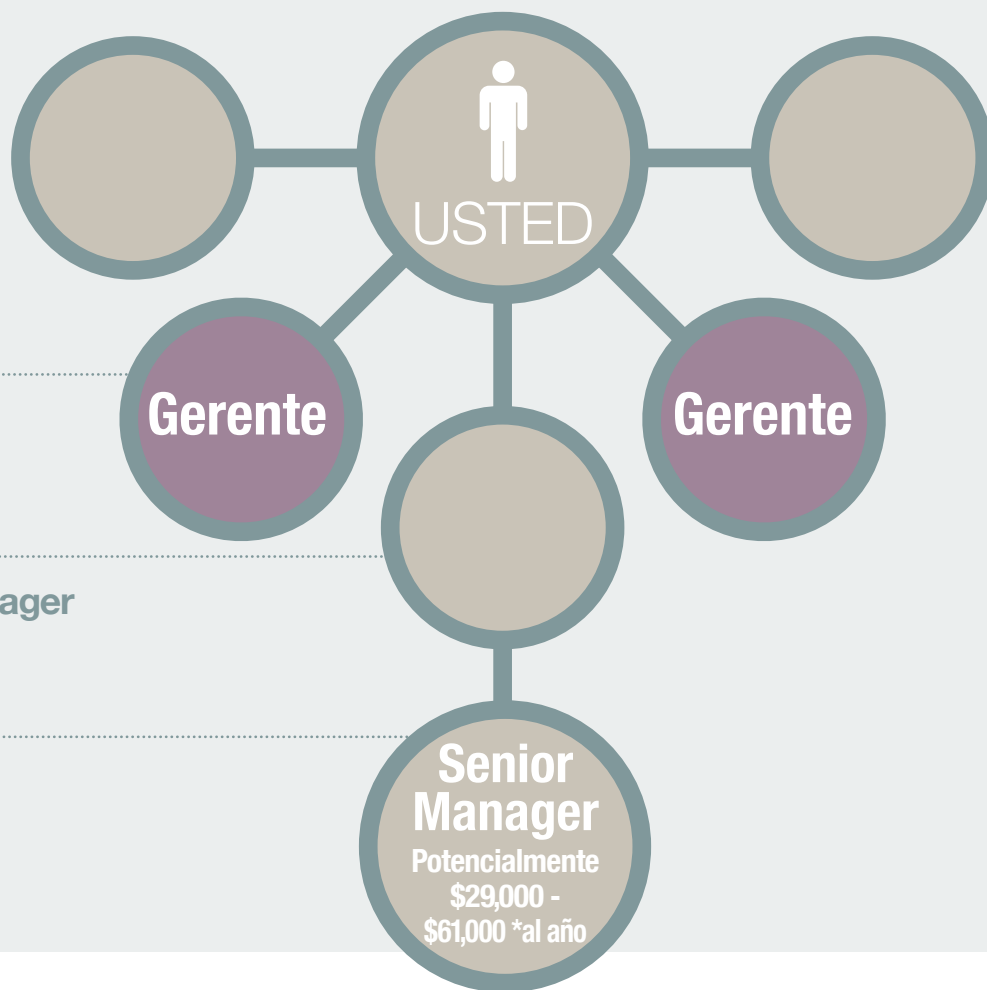
17 Gerentes

\$140,000 - \$228,000 *al año

Diamond Manager

25 Gerentes

\$350,000 + *al año



Viajar por el mundo

Chairman's Bonus

Eagle Manager

¿Por qué Senior Manager?

Ingreso por regalías

Forever2Drive



* Las ganancias potenciales y el potencial de calificar para cualquier incentivo no deberían considerarse como garantías o proyecciones de sus ingresos, ganancias actuales, o incentivos ganados. El éxito con Forever se logra únicamente a través de sus esfuerzos exitosos en las ventas, los cuales exigen duro trabajo, diligencia y liderazgo. Su éxito dependerá de cuán eficazmente ejerza usted estas cualidades

Demostraciones – Ventas al por menor

Acción – Desarrollar un negocio personal con 4CC mensuales.

1. Usar los Productos

Conviértase en su mejor cliente. Los productos que usted use, y en los que confíe, los recomendará a otros con pasión e integridad.

Con cada pedido que haga, añada un nuevo producto para su uso personal y de ese modo usted experimentará la entera gama de nuestros productos.

2. Exhibir los Productos – Utilice lo siguiente:



Negocio/Lanzamientos de producto



Mini lanzamientos



Conversaciones sobre productos



Mercadotecnia



Persona a persona



Clubes



Deportes y estado físico



Cafés



Redes sociales



Recaudaciones de fondos



Gimnasio



Sitio de web personal
FLP360



Recomendación de clientes



Manejo de peso



Cuidado del cutis

Clean 9

Una selección de productos para el manejo de peso, diseñados para ayudar a nuestros clientes a lucir y sentirse mejor.

Vital⁵[®]

Cinco de los productos más populares en un solo paquete para proveer nutrición avanzada y sencilla y apoyar óptima salud y bienestar.

3. Desarrollar Clientes

Desarrollar una clientela de unos 20-30 clientes con los que usted se comunicará regularmente.



¿Qué está preparado para lograr?

Negocio/Lanzamientos de Producto

¿Qué es un lanzamiento de producto?

- Una manera excelente de dejarle saber a la gente lo que usted hace al invitar a su casa a un grupo de amigos, familiares, compañeros de trabajo y vecinos en un ambiente relajado
- Presentación de 45 a 60 minutos sobre los productos y la oportunidad
- Una oportunidad para que la gente pruebe y compre nuestros productos, conozca más acerca de Forever y programe su propio lanzamiento de productos
- Una gran oportunidad de aprender de su Patrocinador acerca de los productos

¿Cómo hacer un lanzamiento?

- Cuando haga su primer lanzamiento, recuerde que no estará solo. Su Patrocinador estará allí para guiarlo a través del proceso
- Planee el evento
- A la gente le gusta visitar los hogares de otras personas y recomendamos un evento durante el día o al final del día

Cómo invitarlos:

- Pídeles personalmente que vengan y apoyen el lanzamiento

“Hola xxxx, ¿cómo estás?... etc. ¿Qué estás haciendo el xxxx por la noche/mañana?

“¡Fabuloso! Estoy invitando unos cuantos amigos a tomar una copa de vino/taza de café, porque estoy haciendo el lanzamiento de unos nuevos productos/negocio y me encantaría que vinieras.”

- Contáctelos 24 horas antes del evento para confirmar la asistencia

Fecha del lanzamiento: / /

Fecha del lanzamiento: / /

¿Dónde hacer el lanzamiento?
Donde usted desee. ¡Tan pronto como sea posible!

Qué necesitará:

- Presentador del producto
- Literatura pertinente para repartir durante el evento y después
- Folletos de producto
- Formularios de pedido
- Una caja de Touch of Forever Combo Pak y productos extra

Preparación:

- Llegue 30 minutos antes
- Si es posible, no traiga niños ni mascotas
- Ofrezca algunos de sus productos favoritos
- Mantenga la demostración sencilla

Al iniciar el lanzamiento:

- Agradézcales a todos por venir
- Comparta su historia
- Explique los productos de manera sencilla
- Deje que todos vean o prueben los productos

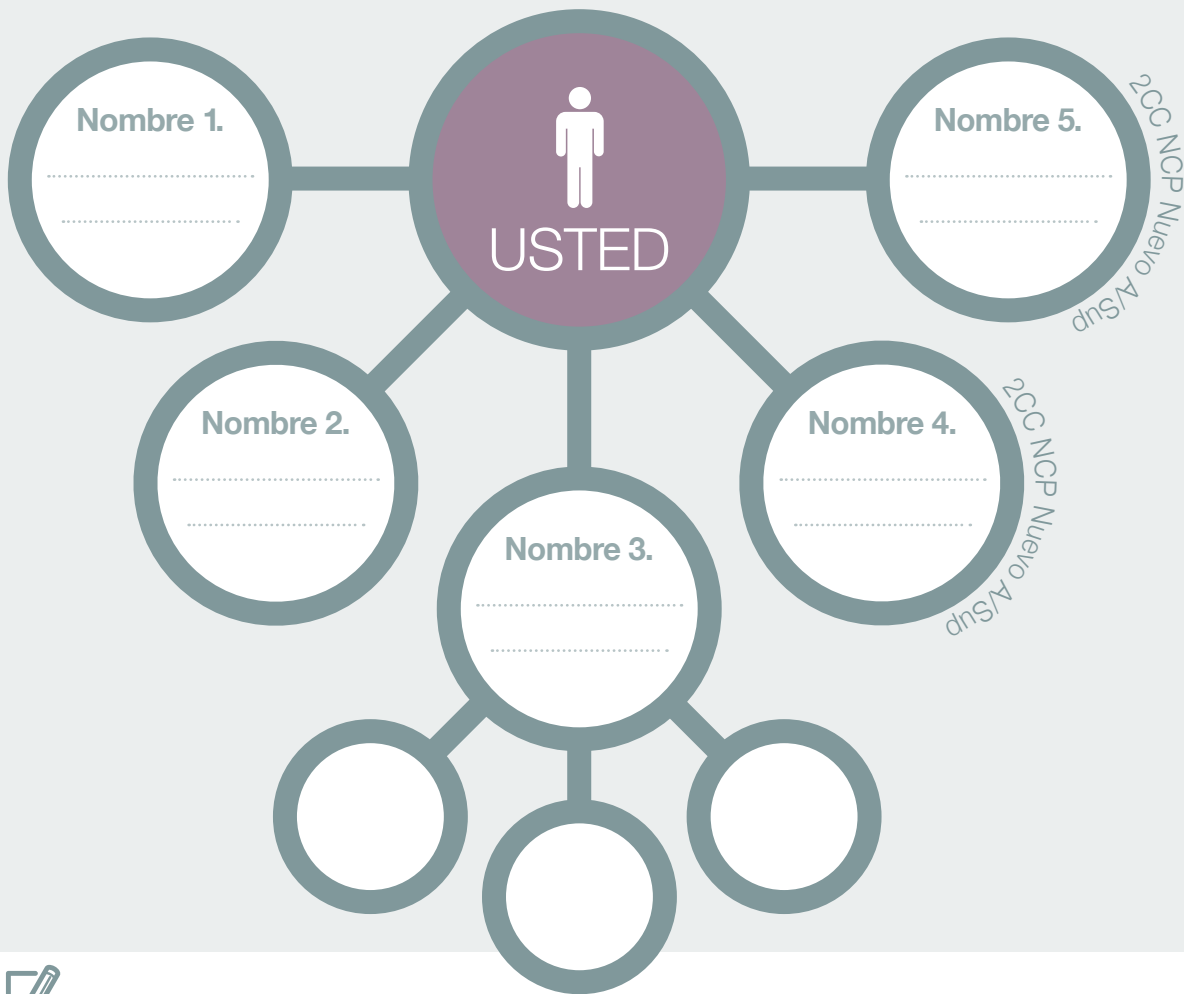
Al terminar el lanzamiento:

- Agradézcales a todos por su apoyo
- Anote los pedidos y pagos del evento
- Programe futuros lanzamientos
- Haga citas con aquellos que desean saber más acerca el negocio



Tenga en cuenta esto: Muchos Forever Business Owners líderes se han unido a Forever después de asistir a un lanzamiento de producto. ¡Nunca pierda una oportunidad!

Primeros pasos hacia Gerente



Notas

.....

.....

.....

.....

.....

Desarrolle su lista de 100+ nombres.



¿Qué está preparado para lograr?

Cómo desarrollar un equipo

El ciclo en el desarrollo de negocios de Forever

La rapidez es fundamental e inscribir a otros es esencial para su negocio – su empresa crecerá en proporción directa a la velocidad con la cual usted implemente este ciclo. Para lograr sus metas es vital que en los primeros 12 meses usted tome impulso al compartir la oportunidad con tanta gente como le sea posible. Esto creará la energía, la emoción y el éxito que usted desea.



De tiempo parcial 2-5 contactos diario.



De tiempo completo 10+ contactos diarios.



Lugar y fecha de su Presentación de Negocios local

Lugar Fecha

Lugar Fecha

Lugar y fecha de su Presentación de Negocios local

Lugar Fecha

Lugar Fecha

Lugar y fecha de su Presentación de Negocios local

Lugar Fecha

Lugar Fecha



Tenga en cuenta esto: Desarrolle su lista con 100+ nombres para un máximo impacto.

Comparta la oportunidad de Forever

¿Quiénes son las primeras personas con las que le alegra compartir a Forever?

Nombre	María González		
Teléfono	480-998-8888		
Móvil	480-555-1212		
Dirección	123 Camino del Éxito		
	Scottsdale, AZ		
Ocupación	Gerente de Personal		
	Casado/Soltero/Compañero	Maneja sí/no	
Edad	38	Niños	3
	Edades	2,5 & 9	
Qué despierta el interés	Dinero, seguridad		
Objetivo	Pagar Hipoteca		
Personalidad	☒ Trabaja por cuenta propia/Dueño de negocio ☐ Extrovertido ☐ Con don de gentes		
	☐ De mente abierta/Positivo ☐ Profesional ☒ Exitoso ☐ Seguro de sí mismo		
	☐ Descontento ☒ Local ☐ Amable ☐ Otro		

Nombre

Teléfono

Móvil

Dirección

Ocupación

Casado/Soltero/Compañero

Maneja sí/no

Edad

Niños

Edades

Qué despierta el interés

Objetivo

Personalidad

Trabaja por cuenta propia/Dueño de negocio

Extrovertido

Con don de gentes

De mente abierta/Positivo

Profesional

Exitoso

Seguro de sí mismo

Descontento

Local

Amable

Otro

Notas 

Notas 



¿Qué está preparado para lograr?

Nombre

Teléfono

Móvil

Dirección

Ocupación

Casado/Soltero/Compañero Maneja sí/no

Edad Niños Edades

Qué despierta el interés

Objetivo

Personalidad ☐ Trabaja por cuenta propia/Dueño de negocio ☐ Extrovertido ☐ Con don de gentes

☐ De mente abierta/Positivo ☐ Profesional ☐ Exitoso ☐ Seguro de sí mismo

☐ Descontento ☐ Local ☐ Amable ☐ Otro

Nombre

Teléfono

Móvil

Dirección

Ocupación

Casado/Soltero/Compañero Maneja sí/no

Edad Niños Edades

Qué despierta el interés

Objetivo

Personalidad ☐ Trabaja por cuenta propia/Dueño de negocio ☐ Extrovertido ☐ Con don de gentes

☐ De mente abierta/Positivo ☐ Profesional ☐ Exitoso ☐ Seguro de sí mismo

☐ Descontento ☐ Local ☐ Amable ☐ Otro

Notas 

Notas 



Tenga en cuenta esto: ¡Uno de estos perfiles podría ser su próximo Gerente!

Comparta la oportunidad de Forever

¿Quiénes son las primeras personas con las que le alegra compartir a Forever?

Nombre			
Teléfono			
Móvil			
Dirección			
Ocupación			
	Casado/Soltero/Compañero	Maneja sí/no	
Edad		Niños	
		Edades	
Qué despierta el interés			
Objetivo			
Personalidad	☐ Trabaja por cuenta propia/Dueño de negocio ☐ Extrovertido ☐ Con don de gentes		
	☐ De mente abierta/Positivo ☐ Profesional ☐ Exitoso ☐ Seguro de sí mismo		
	☐ Descontento ☐ Local ☐ Amable ☐ Otro		

Nombre

Teléfono

Móvil

Dirección

Ocupación

Casado/Soltero/Compañero

Maneja sí/no

Edad

Niños

Edades

Qué despierta el interés

Objetivo

Personalidad

Trabaja por cuenta propia/Dueño de negocio

Extrovertido

Con don de gentes

De mente abierta/Positivo

Profesional

Exitoso

Seguro de sí mismo

Descontento

Local

Amable

Otro

Notas 

Notas



¿Qué está preparado para lograr?

Nombre

Teléfono

Móvil

Dirección

Ocupación

Casado/Soltero/Compañero Maneja sí/no

Edad Niños Edades

Qué despierta el interés

Objetivo

Personalidad ☐ Trabaja por cuenta propia/Dueño de negocio ☐ Extrovertido ☐ Con don de gentes

☐ De mente abierta/Positivo ☐ Profesional ☐ Exitoso ☐ Seguro de sí mismo

☐ Descontento ☐ Local ☐ Amable ☐ Otro

Nombre

Teléfono

Móvil

Dirección

Ocupación

Casado/Soltero/Compañero Maneja sí/no

Edad Niños Edades

Qué despierta el interés

Objetivo

Personalidad ☐ Trabaja por cuenta propia/Dueño de negocio ☐ Extrovertido ☐ Con don de gentes

☐ De mente abierta/Positivo ☐ Profesional ☐ Exitoso ☐ Seguro de sí mismo

☐ Descontento ☐ Local ☐ Amable ☐ Otro

Notas 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Notas 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Tenga en cuenta esto: ¡Uno de estos perfiles podría ser su próximo Senior Manager!

Hacer llamadas

Esté preparado. Al hacer la llamada:

- > Perfil
- > Decida su objetivo
- > Qué herramientas utilizará para la gestión de posibles clientes
- > Prepare lo que va a decir
- > Sonría
- > Vaya al grano
- > Sea breve
- > Muestre entusiasmo
- > Piense “¿Cómo ellos se pueden beneficiar?”
- > Recuerde el objetivo

Mantenga la sencillez. Estamos compartiendo una ‘invitación’ no una ‘presentación.’



Los siguientes son ejemplos sencillos que usted puede usar para invitar a su posible cliente a ver lo que hacemos.

Para empezar >

“Hola Pedro, soy Juan, ¿cómo estás?”

¿Tienes un momento?

¡Fabuloso!”

Para continuar >

Personalidad/Carácter:

“Pedro, la razón de mi llamada es que acabo de encontrar una magnífica oportunidad que atrae a gente de mente abierta/segura de sí misma/exitosa/amable, e inmediatamente pensé en ti”.

Qué despierta el interés:

“Pedro, sabes que me dijiste que no te sentías contento en el trabajo, ¿todavía te sientes así?”

Aprecio tu ayuda/opinión:

“He comenzado un negocio con el que estoy muy entusiasmado y pensé en ti. Este negocio tiene un enorme potencial y me pregunto si podrías ayudarme. Con tu experiencia/antecedentes realmente apreciaría tu ayuda/opinión. ¿Quieres darle una mirada?”

Enfoque en el negocio:

“¿Puedo hacerte una pregunta? Si yo hubiera encontrado una compañía que fuera sin igual en el mercado; que estuviera en auge en su sector; que fuera económicamente estable, y donde tú y yo pudiéramos lograr un éxito increíble sin ningún riesgo, ¿estarías interesado en echarle una mirada?”

Para terminar >

“Obviamente, no sé si será algo para ti o no, solo tú puedes decidirlo. ¿Por qué no nos reunimos para mostrarte de qué se trata? Estoy libre el lunes o jueves, ¿qué día es mejor para ti?”

O

“Dale una mirada a nuestro video en línea para que tengas una visión general de la compañía, los productos y cómo funciona el Plan de Mercadotecnia. ¿Cuándo podrías verlo? Ok, te llamo el viernes a las 6.30 p.m. para que me digas qué tal te pareció”.

Siempre habrá gente con la cual deseará compartir los productos de modo que llámelos:

Beneficios para la salud:

“Sé que estás comprometido a mantener o mejorar tu salud y acabo de encontrar un producto increíble que pienso que te ayudará. ¿Puedo pasar a verte y mostrarte de qué se trata?”



¿Qué está preparado para lograr?

Use su propia historia para que su llamada sea más efectiva.

A continuación verá diferentes maneras de entablar una conversación con la persona. Decida qué funciona mejor para usted.

1

- Hola, ¿te llamé a buena hora?
- Hola, ¿tienes un minuto?
- Qué tal, ¿puedes charlar un momento?

2

- Tengo una idea que quiero compartir contigo.
- Acabo de empezar a trabajar con una fabulosa compañía y quería compartir algo contigo.
- He comenzado un nuevo negocio y quería pedir tu opinión.

3

- No estoy seguro si es algo para ti
- No estoy seguro si te interesa

4

- Pensé en ti porque eres una persona (llene el espacio con las características en su hoja de perfiles por ej., eres extrovertido, de mente abierta, tienes don de gentes).

5

- No estoy seguro si esto es para ti pero sé que te puede ofrecer (llene el espacio con lo que los beneficiará a ellos por ej., más ingreso, equilibrio entre trabajo y vida personal, tiempo, libertad).

6

- Todo lo que quiero hacer por ahora es compartir información contigo y tú sabrás si esto es algo que te interesa.
- Todo lo que quiero es dejarte alguna información y tú me dirás qué te parece.
- Escúchame, solo quiero que mires una información que tengo aquí y decidas si hay algo que te llama la atención.

7

Lo que me gustaría hacer es:

- Irnos a tomar un café, mostrarte una información; nos tomará unos 20 minutos.
- Programa en tu calendario una llamada de 20 minutos para explicarte cierta información en línea.
- Puedo darte el enlace a un sitio web para que veas un corto video en línea.



Tenga en cuenta esto: Para obtener mejores resultados trate de corresponder los deseos y necesidades con lo que le interesa a su posible cliente.

Hacer llamadas

Cómo responder preguntas



Pregunta frecuente: “¿De qué se trata?”

Su respuesta: Escoja 2-3 de los siguientes puntos:

- > “Somos un negocio global multimillonario que opera en más de 150 países.”
- > “Tenemos un excelente historial de más de 37 años y disfrutamos de estabilidad financiera.”
- > “Estamos en la industria de la salud y el bienestar, ¡que como sabes está teniendo un auge tremendo!”
- > “La compañía se llama Forever, ¿has oído hablar de ella?”

“Lo que necesitamos hacer es reunirnos para poder mostrarte alguna información. ¿Qué día es mejor para ti? Además, puedes encontrar más información en línea en www.foreverliving.com (o también puede utilizar su página Web **FLP360**).”

Si la persona tiene más preguntas:

Cuéntele su historia, por qué se unió a la compañía, qué lo atrajo a Forever.

Otras preguntas comunes:

“¿Se trata de ventas?”

“¿Es venta piramidal?”

“¿Es MLM/Mercadotecnia de redes?”

Su respuesta:

“Interesante, ¿por qué lo preguntas?” ...
Luego escuche la respuesta de la persona

Su respuesta: “Entiendo cómo te
SIENTES, yo me SENTÍ exactamente

igual, pero lo que DESCUBRÍ fue...

...Reunámonos la próxima semana y te explico de qué se trata. ¿El lunes o jueves sería mejor para ti?”

Los resultados se obtienen con el seguimiento

Cuando envíe información es esencial que lo haga el día que acordó. No espere a que la persona lo llame.

Como seguimiento al video en línea, conversación con la persona, o información que le haya enviado, asegúrese de estar listo para invitar a la persona al siguiente paso, por ej., la Presentación de Negocio.

“Pensé que tendrías más preguntas. El siguiente paso es obtener una visión general de la compañía, de modo que puedas descubrir más sobre la empresa, conocer algunas personas y recibir respuestas a todas tus preguntas. De hecho, tenemos una presentación el... en... y me encantaría tenerte como mi invitado.”

Nunca le diga a la persona que hay una presentación cada semana.



¿Qué está preparado para lograr?

Desarrollar Perfiles

Cada nombre en su lista de 100+ es un posible cliente, Forever Business Owner, o una persona que tal vez diga 'No' ahora, pero que, si se lo pide, le recomendará a alguien.



Para lograr mejores resultados, saque tiempo para llenar una hoja de perfil por cada persona, o anote detalles pertinentes en un cuaderno, teniendo en cuenta su entendimiento de las posibles necesidades y deseos de la persona y la mejor manera de ayudarlos con Forever.

Contacto y Demostración

Hay muchas maneras de hablar con la gente acerca de Forever. Puede enviarles un correo electrónico, un mensaje de texto, usar las redes sociales, en las reuniones de la escuela de sus hijos, o en su trabajo, etc...

...pero la manera más eficaz es llamarlos y conversar por teléfono.

Su posible cliente sentirá y oirá el entusiasmo en su voz y se lo contagiara. No se trata de ser un inteligente vendedor con las palabras perfectas, sino mas bien...

...dejar que la gente oiga y sienta su entusiasmo...

...dejarles saber lo que usted ha encontrado y cómo puede beneficiarles.

Es importante que usted sepa cuál es su objetivo al hacer las llamadas. ¿Quiere programar una entrevista personal? ¿Desea enviar alguna información por correo postal o electrónico? ¿Enviar un video en línea o desea mostrar los productos? Tenga claro lo que desea lograr antes de hacer la llamada.

(Vea 'Hacer llamadas' págs. 18-20)

Seguimiento a la actividad

Para que usted pueda monitorear su progreso de acuerdo con sus metas, necesitará asegurarse de que está teniendo suficiente actividad. La Hoja de Seguimiento a la actividad está diseñada para que usted

registre cada llamada y lleve un récord de su posible cliente hasta que se registre como Asistente de Supervisor.

Mientras mayor sea el número de personas con las que hable, más gente patrocinará en su equipo y más rápido ascenderá en el Plan hacia Gerente y niveles superiores.

(Vea 'Seguimiento a la actividad' págs. 28-29)



Tenga en cuenta esto: Desarrolle su lista de 100+ para un máximo impacto.

Ayuda memoria

Esta lista ayuda memoria es una manera realmente útil de asistirle para recordar nuevos nombres; le ayudará a abrir su mente y pensar en gente que usted conozca en diferentes esferas sociales...

Familiares, Amigos y Conocidos

- con cualquier persona que usted tenga contacto o que trate en un ambiente social o de recreación

Abuelos
Padres
Amigos de sus padres
Hermanos
Amigos de sus hermanos
Hermanas
Amigos de sus hermanas
Tías y tíos

Primos
Familia política
Familia del compañero de vida
Amigos del compañero de vida
Familia de los amigos de sus hijos
Viejos amigos de la escuela
Amigos de la universidad
Amigos casados

Amigos solteros
Amigos en los deportes
Amigos de las vacaciones
Miembros de su iglesia
Personas en su lista de tarjetas de felicitación
Vecinos antiguos & actuales

Lugar de trabajo

Compañeros de trabajo
Antiguos compañeros de trabajo
Colegas de trabajo de su compañero de vida

Su jefe
Antiguos jefes
Empleados

Clientes
Usuarios

A quién conoce que es...

Buen comunicador
Con don de gentes
Trabajador
Honesto
Confiable
Feliz
Divertido
Exitoso

Seguro de sí mismo
Extrovertido
Amable
Profesional
De mente abierta
Positivo
Entusiasta
Descontento

A quién conoce en...

Facebook _____
Instagram _____
Pinterest _____
LinkedIn _____
Contactos telefónicos _____
Email _____



No prejuzgue a aquellos que crea que estarán interesados o no.

Abarrotes	Dietista	Instructor de esquí	Reciclaje
Abogado	Discursante	Instructor de manejo	Reclutamiento
Actuario	Diseñador	Internet	Recreación
Acupuntura	Doctor	Intérprete	Reflexología
Administración	Edificio de viviendas	Jardinería	Refrigeración
Aeróbicos	Educación	Joyero	Restaurante
Agricultor	Ejército	Karate	Salón de belleza
Agricultura	Electricista	Laboratorio	Sastre
Alquiler de coches	Enfermera	Lavandería	Secretaria
Ama de casa	Entregas	Lencería	Seguridad
Antigüedades	Entrenador físico	Limpieza de ventanas	Servicio de comidas
Aromaterapia	Equitación	Limpieza doméstica	Servicio postal
Arquitectura	Escritor	Maestro	Servicio voluntario
Artes marciales	Esquí acuático	Maquillaje	Servicios de viaje
Artista	Esteticista	Mercadotecnia	Sicólogo
Asesor de imagen/vestuario	Estudiante	Masajista	Soldador
Autor	Evaluación de riesgo	Medicina	Supermercado
Banquero	Exhibiciones	Moda	Tapizado
Barman	Fábrica	Mueblería	Taxista
Biblioteca	Farándula	Niñera	Teatro
Biólogo	Farmacéutico	Notario	Tecnología
Bomberos	Finanzas	Noticias	Telecomunicaciones
Carnicero	Fisioterapeuta	Oculista	Terapeuta
Carpintero	Fitness	Ópera	Tintorería
Cirujano	Florista	Ortodoncia	Topógrafo
Comercio minorista	Garaje	Osteopatía	Trabajo social
Compra por correo	Geología	Paisajismo	Transporte
Construcción	Gestión empresarial	Panadero	Tripulación aérea
Constructor de botes	Gobierno	Paracaidismo	Turismo
Consultor	Golf	Parapente	Universidad
Contabilidad	Grabación	Periodista	Ventas
Control de calidad	Herbolario	Personal	Veterinario
Coordinador de bodas	Homeópata	Plomero	Vigilante
Corredor de bolsa	Hospital	Policía	Yates
Criador de perros/perrera	Hotel	Publicidad	Yoga
Cuidado de la salud	Idiomas	Químico	
Cuidado infantil	Impresión	Quiropráctico	
Decorador	Impuestos	Radiografía	
Dentista	Ingeniero	Recepcionista	



La persona que usted menos espera que se una a su equipo podría ser su próximo Gerente.

Mi lista de 100+ nombres – ¿A quién conozco?

[illegible]

[illegible]

Mi lista de 100+ nombres – ¿A quién conozco?

[illegible]

[illegible]

Seguimiento a la actividad

[illegible]

Tome acción:



Haga las llamadas.



Planee tiempo con su Patrocinador.



Desarrolle su lista de perfiles.



Presentación de Negocio		Inscripción	Primera sesión de planificación		Comentarios
Fecha	Tipo	Fecha	Fecha	Tipo	
4/17/15	Salón de Conferencias	4/17/15	4/18/15	Cara a Cara	Sólido

Notas:

.....

.....

.....

¿Qué sigue? Plan de 7 Días



Gestión de clientes – ¿Con quién estará hablando sobre el negocio esta semana?

Otras actividades

Entrenamiento y otros eventos

Hoja de productos – Su NCP:

		¿Lo usaría usted?	¿Conoce a alguien que lo usaría?
	Forever Aloe Vera Gel® Una bebida nutritiva para el mantenimiento de un sistema digestivo saludable. Equilibra el sistema inmune y mantiene niveles sanos de energía.		
	Forever Freedom® Aloe Vera Gel combinado con glucosamina, condroitina y MSM, elementos naturales que han mostrado mantener saludables la función y flexibilidad de las articulaciones. Ideal para las personas deportivas y de mayor edad que desean conservar su movilidad.		
	Forever Aloe Berry Nectar® Todos los beneficios del Forever Aloe Vera Gel® con una dulce mezcla de jugo de manzana y arándanos, rico en vitaminas A y C. Delicioso sabor y ayuda a mantener un sistema urinario saludable.		
	Forever Bright® Toothgel Una suave fórmula sin fluoruro que nutre, fortalece y protege los dientes y las encías a la vez que deja los dientes blancos sin el uso de agentes blanqueadores.		
	Aloe Hand & Face Soap Jabón hidratante y limpiador con una fórmula suave. Ideal para usar cuando se afeite y suficientemente delicado para usar en la cara.		
	Aloe Propolis Creme Una rica combinación cremosa de gel de Aloe Vera estabilizada y propóleos de abeja que alivia la piel irritada y deja una barrera protectora haciéndola ideal para la piel reseca.		



¿Qué está preparado para lograr?

¿Lo usaría usted?

¿Conoce a alguien que lo usaría?



Aloe Vera Gelly

100% gel de Aloe Vera estabilizada lubrica los tejidos sensibles de manera segura y se absorbe rápidamente para calmar la piel irritada.



Aloe Ever-Shield®

Protección eficaz, duradera y no irritante que puede usarse directamente después de la afeitada. No contiene sales de aluminio y es una barra que le durará por mucho tiempo.



Forever Aloe Lips®

Bálsamo acondicionador y humectante para los labios que suaviza y provee protección tanto en clima caliente como frío. Calma la piel irritada.



Aloe-Jojoba Shampoo

Fórmula pura a base de aloe deja el cabello brillante, suave y manejable. Mantiene saludables y limpios el pelo y cuero cabelludo. Apropiado para todo tipo de cabello.



Aloe-Jojoba Conditioning Rinse

Fórmula pura a base de aloe y enriquecida con el complejo de vitaminas B para nutrir, fortalecer y proteger el pelo. Con pH balanceado para un cuero cabelludo saludable y pelo lustroso, brillante y manejable.



Aloe Moisturizing Lotion

Proporciona hidratación para la cara, manos y cuerpo. El colágeno y la elastina mantienen la piel suave, tersa y flexible.



Tenga en cuenta esto: Los productos que usted use personalmente, serán los productos que usted venderá. Úselos todos.

Hoja de productos – Su NCP:



ARG1+®

ARG1+® proporciona todo el poder de L-Arginina, con vitaminas adicionales y propiedades antioxidantes.

¿Lo usaría usted?

¿Conoce a alguien que lo usaría?



Forever Arctic Sea®

Contiene ácidos grasos omega 3 y omega 9 con ácido oleico, los cuales ayudan a mantener niveles saludables de colesterol y una piel saludable.



Forever Bee Pollen®

Estimula el nivel de energía y resistencia, y apoya los sistemas circulatorio, digestivo, inmunológico y nervioso. Ideal para tomar durante los meses de verano cuando el nivel de polen es alto.

Otros productos clave de Forever:



Vital5®

Nutrición saludable en un solo paquete. Vital5® contiene Forever Aloe Vera Gel®, Forever Daily®, Forever Active Probiotic®, Forever Arctic Sea® y ARG1+®. Juntos, estos productos contribuyen a la salud de la Autopista Nutricional.



Clean 9

Clean 9 puede ayudarle a acelerar su trayectoria hacia convertirse en una persona más delgada y saludable. Este programa de desintoxicación y limpieza interior es eficaz y fácil de seguir, y le proporcionará las herramientas que usted necesita para empezar a transformar su cuerpo hoy mismo!



¿Qué está preparado para lograr?



F.I.T.™

¡Forever F.I.T. 1 y 2 le enseñarán a cambiar la manera como usted piensa sobre alimentación y entrenamiento físico y le proporcionarán el conocimiento que necesita para inspirarse y mejorar su cuerpo y salud!

¿Lo usaría usted?

¿Conoce a alguien que lo usaría?



Mini-Touch of Forever

Usted escoge entre “Nutricional” y “Cuidado Personal.” Ambos paquetes contienen un exclusivo surtido de los productos más finos de Forever.



A Touch of Forever

Exclusiva gama de productos de Forever, desde el cuidado personal hasta nutrición. La manera más económica de calificar para el Precio al Por Mayor, avanzar de Cliente Novus a Asistente de Supervisor, y desatar el potencial de ganancias del Plan de Mercadotecnia de Forever.



Forever™ Essential Oils

Forever™ Essential Oils son 100% puros y extraídos de las mejores fuentes alrededor del mundo. Experimente la esencia botánica más pura de la naturaleza cosechada especialmente para usted.



flawless by Sonya®

Infundida con Aloe para cuidar y nutrir el cutis, flawless by Sonya® combina lo mejor de la naturaleza con ingredientes científicamente avanzados para realzar su belleza natural y para que usted luzca impecable.



Tenga en cuenta esto: Sea que tenga dos o veinte personas, ¡será un evento emocionante!

Mis Primeros pasos hacia Gerente



Tito Apostol

Sapphire Manager, Orange County, California

“Al crecer en un país pobre aprendimos a apreciar las cosas simples de la vida.

No había muchas oportunidades y siempre me sentía inseguro acerca de mi futuro. Me convertí en un Forever Business Owner cuando conocí los beneficios de Forever Living Products, y específicamente, del gel estabilizado de Aloe Vera de Forever.

Después de darme cuenta de que esencialmente podíamos ayudar a millones de personas con estos productos, ¡no podía dormir! Estamos agradecidos a Forever por inspirar a millones de personas alrededor del mundo. ¡Gracias por crear una GRAN OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS y por hacer los MEJORES PRODUCTOS del mundo! ¡Amamos a Forever con todo nuestro corazón!”



Boris Mezheritsky

Soaring Manager, Kapolei, Hawaii

“Llegamos a los Estados Unidos con muchos sueños, pero con poco dinero y sin saber hablar inglés.

Pasaron los años. Ahora vivimos una vida completamente diferente a la que teníamos cuando llegamos a este país. Disfrutamos de independencia económica. Todas las cosas fabulosas que hemos vivido son el resultado de nuestro negocio con Forever Living Products. ¡Aquí cualquier persona puede lograr un éxito fenomenal!

Vivimos la vida que siempre habíamos soñado. Nos cansamos del frío y decidimos mudarnos a Hawaii. Ahora

caminamos a la playa todos los días. Queríamos manejar el carro de nuestros sueños y ahora, a través del incentivo Forever2Drive, somos dueños de un Tesla. Nuestro cheques del Chairman's Bonus, a los que calificamos por primera vez en el 2006, nos han ayudado a lograr la vida que siempre habíamos querido. Usted también puede vivir la vida de sus sueños con Forever Living.”



¿Qué está preparado para lograr?



Earl García

Gerente Reconocido, Ocala, Florida

“Dicen que si amas lo que haces, nunca trabajarás un día en tu vida – ese fue mi caso.

Siempre estoy entusiasmado, divirtiéndome, visitando nuevos lugares, conociendo nuevos amigos, y hemos disfrutado cada minuto. Al principio, era difícil para mí abordar a las personas, pero luego me di cuenta que sería egoísta de mi parte no compartir esta increíble oportunidad, que no solo cambió mi vida, sino también la

de millones de personas alrededor del mundo.

Forever me ha dado esperanza y entusiasmo por el futuro. No estás pidiendo nada de la gente sino que, al contrario, ¡les estás ofreciendo una oportunidad que podría cambiar sus vidas para siempre!”



Enrique Espinosa

Diamond Manager, Orange County, California

“El primer cheque que recibimos de Forever fue por \$28. Esto fue algo emocionante para mi esposa, Zonia; no por la cantidad, sino porque todo lo que habíamos oído acerca de FLP era verdad.

Nos dimos cuenta de que nuestro cheque mensual de bonificación correspondería al esfuerzo y dedicación a nuestro negocio, y de que podíamos obtener cualquier cantidad por la que trabajáramos. Desde ese momento nos sentimos emocionados y motivados. Como todo en la vida, al principio no fue fácil; nos encontramos con gente negativa y escéptica, pero nunca nos dimos por vencidos.

Seguimos adelante y nos trazamos buenas metas.

Estábamos convencidos de la calidad de los productos y personalmente podíamos verificar esto dado que éramos un producto de los productos.”



Tenga en cuenta esto: Su habilidad de dirigir este negocio le proporcionará el ingreso que usted desea.

Notas:



Notas:



A large rectangular area consisting of 30 horizontal light gray lines, intended for writing notes.

NOS SENTIMOS PRIVILEGIADOS DE HABER AYUDADO A MUCHA GENTE A LOGRAR UNA VIDA MEJOR POR MEDIO DE SU DURO TRABAJO AL DESARROLLAR SU NEGOCIO FOREVER.

Al unirse a nosotros, usted tendrá la habilidad de lograr excelencia, no solo a través de las recompensas del Plan de Mercadotecnia de Forever, sino también por medio de la destreza personal que adquirirá a medida que desarrolla su negocio. Usted aprenderá a comunicarse mejor. Aprenderá a dirigir a otros hacia una vida mejor. Si usted aplica los principios que ha aprendido en este libro de una manera consistente y regular, estoy seguro de que triunfará tal como lo han hecho otros antes de usted. ¡Le deseamos mucha salud, éxito y felicidad!

Forever suyo,



Gregg Maughan

Presidente

Forever Living Products



DECLARACIÓN DE LA MISIÓN DE FOREVER LIVING PRODUCTS

“Crearemos un ambiente productivo en donde todo individuo pueda, con dignidad, ser lo que quiera ser, y en donde la integridad, la empatía y la diversión sean nuestras guías. Crearemos y atesoraremos una convicción y pasión por nuestra compañía, nuestros productos y nuestra industria. Buscaremos conocimiento y equilibrio, y sobre todo, desplegaremos valor a medida que dirigimos nuestra compañía y nuestros Forever Business Owners.”

FOREVER

Primeros pasos hacia Gerente

Distribuido exclusivamente por
Forever Living Products®

Forever Corporate Plaza

7501 East McCormick Pkwy
Scottsdale, Arizona 85258 USA

480.998.8888

www.foreverliving.com

©2015 Aloe Vera of America, Inc.
G51v1 Item# 10295



FOREVER®

Forever Business Owner:

Code: 00000/0 1S 2015