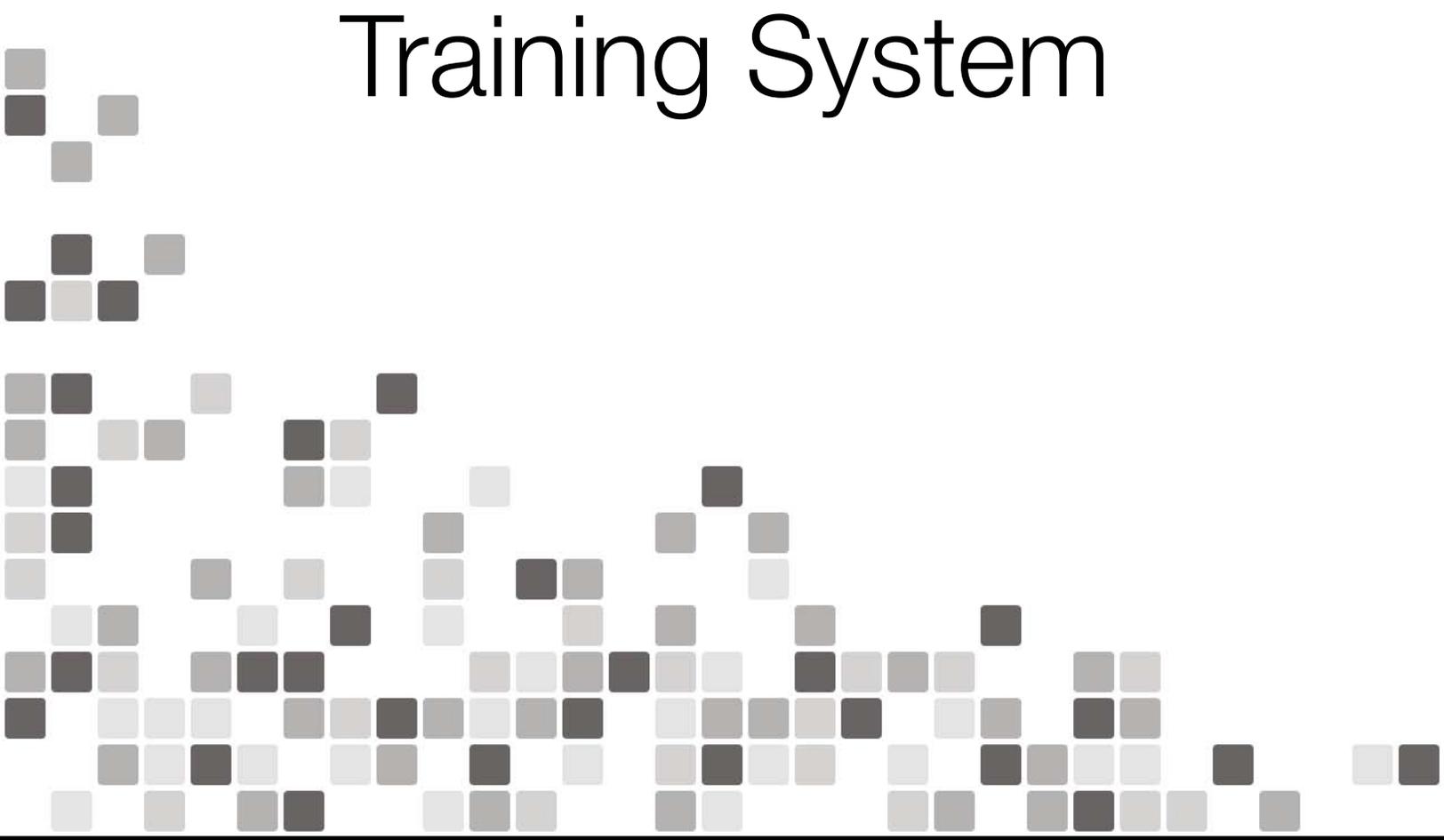




DOXGETY

Training System



PASO 1. EMPEZAR MI NEGOCIO DE UNICITY

Bienvenido al Paso 1: Empezar mi negocio de Unicity.

Este módulo de capacitación es el primer paso en el aprendizaje de un poderoso y muy eficaz sistema, diseñado para ayudarte a lanzar tu negocio de Unicity. Al seguir estas instrucciones claras y útiles que proporcionamos, te beneficiarás de más de 80 años de experiencia combinada que se ha ido perfeccionando en ella.

SISTEMA DE ENTRENAMIENTO HAZ ESTO (X) Y OBTÉN AQUELLO (Y)™

Llamamos a nuestro sistema "**Haz X y Obtén Y**" por una razón muy simple: las metas que lograrás en tu negocio de Unicity son el resultado directo de las acciones que tomes. Si haces "X", obtendrás "Y". Realmente es así de simple.

Lo que es aún mejor, esta formación tiene que ver con las "X" –es decir, las acciones que debes tomar para ayudarte a alcanzar tus objetivos de negocio. Te enseñaremos las habilidades, aptitudes y disciplinas necesarias para alcanzar los objetivos que has establecido para ti mismo y tu negocio. No tendrás que averiguarlo por tu cuenta.

Todo lo que necesitas hacer es seguir el sistema. Con el fin de llegar a "Y" (tus objetivos), es necesario seguir el sistema (hacer las X). El sistema sólo funciona si las sigues.

Paso 1 Información General

Empezar mi negocio de Unicity se trata de sentar las bases para tu nuevo negocio. Incluye un conjunto de ejercicios que te ayudarán a pensar en por qué estás en esto, qué quieres obtener de ello, y cómo vas a trabajar en el funcionamiento de tu negocio, ya sea que estés comenzando a tiempo parcial o completo-. Después de todo, si no sabes a dónde vas, ¿cómo vas a saber cuando llegues a tus metas?

Dado que el Paso 1 establece el tono para el resto de tu formación, te animamos a que le dediques el tiempo y la atención necesaria que merece. Esto es en lo que vamos a trabajar:

- Establecer una Visión y un Objetivo o meta
- Empezar tu lista de contactos
- Establecer compromisos para tu negocio
- Aprender acerca de las herramientas de Unicity
- Planificación de orden de Producto
- Planes Diarios de acción
- Formular un plan para la creación de redes

Comencemos por echarle un vistazo a por qué estás haciendo esto. ¿Por qué te comprometes con nosotros para construir un negocio de Unicity?

1. Se trata de mí!

Esta sección te ayudará a definir tus "Y" – es decir, tus objetivos y lo que quieres lograr. Realmente todo se trata acerca de *tu visión*. ¿Cuál es tu "Y" (tu objetivo)? ¿Cuál es tu pasión?

Esto es algo que *tú puedes determinar*. Cuando lo hagas, establecerás la dirección, la velocidad y el tamaño del negocio que buscas construir.

Vamos a ayudarte, enseñarte, y caminar contigo paso a paso a medida que tratamos de alcanzar juntos las metas establecidas. Nuestro trabajo consiste en trabajar contigo y para ti en el proceso de alcanzar tus metas.



ACTÚA YA: Utiliza la **hoja de trabajo "Obtener Mi Y"** para plasmar tu visión y tus metas en el papel. Esto te ayudará a hacer dos cosas muy importantes:

1. Compartir tus metas y visión con tu patrocinador y otros.
2. Hacer seguimiento de tu progreso hacia tus metas. Es absolutamente cierto que lo que se escribe se hace. Es demasiado fácil desviarnos si el único lugar en el que nos hemos comprometido a algo sólo está en nuestras cabezas!

Te recomendamos que consideres establecer objetivos en tres áreas específicas:

- **Una Meta De Salud.** Debido a que estás comenzando tu negocio de Unicity, ya estás en el camino correcto de alcanzar cualquier objetivo en esta área. Piensa en qué productos necesitas para ayudarte a llegar allí.
- **Una Meta De Ingresos.** ¿Qué ingresos quieres ganar con tu negocio de Unicity? Si no lo has hecho, asegúrate de explorar todas las opciones de crecimiento con tu patrocinador. Sea cual sea tu objetivo, Unicity te puede ayudar a llegar allí.
- **Una Meta De Crecimiento Personal.** Creemos que lo que eres y cómo estás creciendo es un gran determinante del éxito. Por eso establecer y alcanzar metas en esta área es vital para tu éxito empresarial.

Estos son algunos consejos útiles para completar la hoja de trabajo "Obtener Mi Y":

- Úsala! Completalo después de pensar un poco. Luego haz lo que necesitas hacer para lograr la meta que has fijado.
- Usa más de una hoja si tienes más metas y se te acaba el espacio; sólo recuerda no abarcar demasiado!

- Ten en cuenta los elementos para mantenerte centrado en la parte inferior de la hoja de trabajo:
 - **Lapsos de Tiempo** -son casi tan importantes como los mismos objetivos
 - **¿Qué es lo que vas a hacer para lograr cada objetivo?** Que sea medible, específico y coherente
 - **¿Qué hitos significativos deseas establecer** como pasos intermedios hacia tu meta? Uno puede ser convertirte en Director o Gerente General.
 - **¿A qué estás dispuesto a renunciar** en la búsqueda de la consecución de tus objetivos? ¿Qué te detiene ahora? ¿Qué te impide ser productivo ahora?

Usa los datos para tu beneficio: Si tener un "sueño" o una meta vale la pena 'x', luego escríbelo (y también el pensamiento y razonamiento que involucra), y esto aumenta la probabilidad por dos veces más de obtenerla.

Entonces, si compartes eso con aquellos que pueden ser útiles o influyentes, eso aumenta la probabilidad de éxito por tres veces!

Así que escríbelo y compártelo adecuadamente.

Echémosle un vistazo a algunos de los objetivos de la muestra.

Una Meta de Salud. Tal vez quiere que tu peso llegue a un determinado nivel; el colesterol en un determinado nivel; sus tiempos de corrida u otras medidas de gimnasio que estén en un cierto nivel. ¿QUÉ VAS A HACER para que estas cosas sean una realidad? ¿De qué cosas tienes control completo en esta área que te llevará a los resultados que deseas? Haz esas cosas, estos son tus pasos de acción. Escríbelas y rellena la hoja de trabajo.

Una Meta De Ingresos. Quieres que el ingreso de tu negocio de Unicity llegue a \$ _____ en una fecha determinada; quieres lograr el puesto de Director o Gerente General, etc. Pues escribe eso. Reflexiona sobre lo que vas a hacer constantemente (y tal vez algunas cosas a las que tengas que renunciar) con el fin de que pueda convertirse en una realidad.

Uno de los objetivos que podrías considerar si aún no lo has logrado es terminar este mes como Gerente. Eso te garantiza ingresos máximos a partir de entonces, además como muchos otros beneficios importantes. HAZ eso; termina tu primer mes habiendo logrado esa primera gran meta!

Como objetivo de seguimiento de eso, puede ser que consideres el establecimiento y logro de un objetivo de llegar a Director o Gerente General. En pocas palabras, ese serías tú, además de otros 4-5 Gerentes; simplemente ayuda a la gente hacer lo que has hecho. Si lo hace dentro de un mes, puedes estructurarlo de forma adecuada con la ayuda de tu patrocinador, y

así estarás en tu camino a lograr ganancias significativas y la construcción de un gran equipo sostenible.

Lograr estos dos puestos no puede estar directamente alineado con tus metas de ingresos, pero haciendo una te conduce hacia la otra de una manera significativa. Aprende estos dos objetivos –cómo lograrlos y mantenerse en ellos; y encontrar y ayudar a otros a hacer lo mismo. Elige los objetivos, alcázalos, y tanto tú como tu equipo estarán bien en su camino.

Una Meta de Crecimiento Personal. Estas son un poco más difícil de medir, pero igual de importante. En un área positiva, ¿qué aspecto de tu vida es lo que quieres mejorar, aumentar y hacer aún más fuerte? En una área menos positiva, que hábito quieres detener, disminuir o negar? ¿Qué vas a hacer (algo sobre lo cual tienes completo control) para ayudarte a ti mismo en el logro de esta meta?

Una cosa a tener en cuenta en esta área es que para que las cosas cambien, tú necesitas cambiar. Si quieres lograr un nivel de éxito que nunca has logrado antes, tienes que ser alguien que nunca has sido antes. Simplemente así es!

2. ¿Quién me conoce?

Esta sección es el comienzo de un bien de capital que es crítico para tu negocio.

Mediante la creación de una lista "*¿Quién me conoce?*", esto te ayudará a considerar tus relaciones con los demás desde su perspectiva, no de la tuya.

Esto hace que pienses en cómo los demás te conocen, *lo que piensan de ti*, la naturaleza de su relación desde *su perspectiva*, y muchas perspectivas útiles y diferentes.



ACTÚA YA: Utilice el formulario PDF proporcionado para construir tu lista de "*¿Quién me conoce?*".

El formulario debe incluir detalles como el nombre, número de teléfono, correo electrónico, y cuál de ellos es su método preferido de contacto. Lo más importante, es la respuesta a esta pregunta: **¿Qué es lo que tienes, en Unicity, que sea de valor para ellos?**

Al responder a esta pregunta, te estás posicionando a ti mismo como un **proveedor de soluciones**, no un buscador de transacciones. Tú tienes su nombre, sabes lo que tienes que es de valor para ellos, y sabes que puedes proveer eso para ellos; esto es lo que define tu invitación.

Probablemente puedes agregar más personas a la lista de lo que crees. Piensa en todos los contactos tu teléfono celular, revisa todo el correo electrónico y los contactos de la libreta de direcciones en línea, revisar tus cuentas de Facebook y LinkedIn, etc.

Tú puedes, y debes, comenzar a construir tu lista antes de reunirse con tu patrocinador. Pasa algún tiempo reflexionando sobre qué poner en la lista y, algo no menos importante, pregúntate sobre qué prioridad asignarles a cada contacto, de modo que te puedas acercarte a los de mayor interés, en la más alta prioridad, ¡y con la mejor combinación, con tal de abordar las cuestiones para las que tienes la solución!

Tú deberás mantener y administrar tu lista para que puedas invitar a la gente a aprender acerca de la oportunidad de negocio de Unicity. Tu objetivo es invitar a cualquiera de nuestros sitios "por invitación", a una reunión contigo y tu patrocinador, o para un mitin de producto o negocio. Aprenderás más sobre cada una de estas opciones y cómo determinar cuál es el más apropiada para tus contactos en Paso 2. Presentación de Productos.

Por ahora, es importante que sigas construyendo tu lista con el siguiente esquema mental:

- Tener la solución a las grandes necesidades en la vida de las personas, tales como salud, generación de ingresos, y libertad para vivir la vida que siempre han deseado.
- Ahora tienes la llave para lo que otros quieren. ¿Acaso tus amigos y conocidos no tienen sueños y metas similares a los tuyos?
- Sentirte feliz, emocionado y entusiasta, de compartir lo que has descubierto con los demás.

3. Hacer Mi Compromiso

Un compromiso es una promesa que le haces a los demás. Es también, sin embargo, una promesa que te haces a ti mismo, porque se necesitan al menos dos personas para formar un compromiso.

Esta sección se trata de mantener el hábito de hacer y mantener compromisos. Sea o no que puedas mantener tus compromisos determinará el éxito o el fracaso de tu negocio.

El primer compromiso que necesitas hacer es para ti mismo y para tu negocio de Unicity.



ACTÚA YA: Separa un tiempo cada día, sea si se trata de minutos u horas, en la que vas a estar comprometido con tu negocio de Unicity. Planea con anticipación para asegurarte de que es un tiempo bien invertido y que eres productivo.

Otros compromisos relacionados con la empresa que podrías considerar incluyen:

- Comprometerte con el seguimiento de tu progreso de forma constante. Esto te ayudará a mantenerte enfocado y motivado.
- Comprometerte a un comportamiento completamente profesional y ético.
- Comprometerte a ser la persona que deseas ser. Más importante aún, comprometerte a ser el tipo de persona con la que te gustaría colaborar con en el negocio.
- Comprometerte a invertir en ti mismo. *Tú eres el principal activo de tu negocio*, por eso te comprometes a hacer de ti mismo la mejor versión posible de lo que puedes ser.
- Haz un compromiso para seguir con tu plan. La vida tiene sus altibajos. La mejor es la tendencia general al alza.

Estos son sólo algunos ejemplos de compromisos que valen la pena. Todo esto sumará un gran valor para ti y tu negocio si los haces y los mantienes.

4. Revisar Mis Herramientas

Unicity tiene muchas herramientas para ayudarte en tu negocio. Son eficaces y fáciles de usar, y funcionan. ***Si las usas.***

Esta sección incluye una visión general de las herramientas de Unicity más utilizadas.

Sitio web de Presentación de Producto

El sitio web de Presentación del Producto está diseñado para ayudarte a atraer y adquirir clientes. Se centra en el proceso de cliente en marcha, y la mentalidad de producto primero. Está diseñado para ayudarte a compartir los productos y para compartir, construir y validar la creencia de la gente en ellos. Pregúntale a tu patrocinador para la dirección de nuestro sitio web del producto, con base en tu ubicación geográfica.

Sitio web de Presentación del Negocio

Nuestra sitio web de Presentación del Negocio incluye una gran introducción en video, detalles acerca de los productos y el negocio, y un gran video de "Próximo Paso". Te guiará a ti (y a tus clientes potenciales) paso a paso a través de quienes somos y que es lo que Unicity tiene para ofrecer. Una vez más, pregúntale a tu patrocinador por la dirección de este sitio web.

Sitio web de Entrenamiento

Esta es la forma en que te enseñamos a ti y a tu equipo, cómo empezar, desarrollar y administrar tu negocio de Unicity. Esta es la forma en que establecemos el patrón de duplicación para ti y para tu equipo lo sigan, con tal de construir tu red.

Los recursos que encontrarás en el Sitio Web del Sistema de Entrenamiento son abundantes y relevantes para tu negocio. Están diseñados para ayudarte a convertirte en lo que necesitas para crecer y liderar el rápido crecimiento de un vibrante, consistente y maravilloso negocio.



ACTÚA YA: Vuelve a este sitio con frecuencia a medida que se publica nuevo contenido regularmente. También es muy recomendable que programes cursos de actualización sobre este material, así como lo utilices para enseñar a otros.

Sitio Corporativo de Unicity

La página web de nuestro socio corporativo, Unicity, es donde colocas tus pedidos, consultas tu volumen, y llevas a cabo tus transacciones.

Mediante el aprovechamiento de los recursos profesionales y de ámbito internacional que Unicity ofrece, junto con nuestros propios y las de nuestros otros socios, creamos alianzas muy poderosas y dinámicas. Nos esforzamos constantemente para lograr esta sinergia cuando dos o más partes trabajan juntas hacia el mismo objetivo: aquí es donde suceden grandes cosas.

Recuerda, tú eres el CEO de tu negocio. Invierte en ti mismo. Mantén tus compromisos. Estas y otras herramientas de Unicity existen para ayudarte a conseguir tu "Y"!

5. Establecer Orden de Producto Mensual

Esta sección se trata sobre uno de los activos empresariales más importantes que tienes: los productos de Unicity. Con el fin de lograr esas metas de salud, financieras, y otras, deben utilizarse. La clave para asegurar que esto suceda **es establecer tu reporte de órdenes de producto mensuales. Para maximizar tus ganancias y siempre tener algún inventario de trabajo en la mano, asegúrate de que tu pedido mensual se coloque en la primera semana de cada mes para el PV o Volumen Personal requerido del país en que vives.**

Sólo Estados Unidos: el reporte de Auto-Refill Mensual o tener tu pedido mensual en su lugar te da un control completo sobre los productos que recibes mensualmente y que puedes rotar con la frecuencia que se desee. El Auto Refill te ofrece descuento en el envío y un 5% de descuento en los productos.

“Hacer cosas que les pides a otros, como la creación de tu pedido mensual personal para cumplir con tu requisito de PV o Volumen Personal, aumenta tu credibilidad.”

Aaron Webber



ACTÚA YA: Conoce cuánto **PV o Volumen Personal** se requiere en tu país. El Plan de Compensación requiere que esa cantidad mínima para que tu cuenta sea considerada activa. Estados Unidos y Canadá requieren 125 PV en Auto-Refill para calificar para el pago de comisiones. En Colombia, México, República Dominicana, Puerto Rico, Venezuela y otros países de Latinoamérica, el requisito es de 100 PV... y no hay ningún requisito de Auto Refill o recarga automática.

Consejos sobre Pedidos de Producto Mensuales

- El Paquete Prime Health es un elemento clave para tu pedido mensual. Incluye nuestros productos más vendidos de uso diario. Todo el mundo tener los productos en este paquete.
- Cumplir con el volumen requerido a principios de mes para que puedas dedicar tu tiempo y atención a los demás, a medida que los ayudas a construir su negocio.

Ejemplo: Si tú y al menos 3 de sus personas en la primera línea están todos trabajando en su PV para calificar a pagos – eso implica que ya estás ahora calificado en términos de tu requerimiento de Volumen de Equipo.

Haz un compromiso de negocio en el que tanto tú y los miembros de tu equipo ya tengan Pedidos Mensuales de PV para el final de la primera semana del mes.

6. Trabajar en Mi Plan de Acción Diaria

Acciones diarias de manera coherente, todos los días, eso es lo que impulsa tu negocio. En esta sección se trata de mantener un registro de tus tareas y actividades, las “X”, que harán que tu negocio avance sobre una base diaria y te ayudará a alcanzar tus metas.

De la misma manera que aprendiste acerca de por qué es importante escribir tu visión y tus objetivos, lo mismo es cierto cuando se trata de tu plan de acción diaria. Piensa en ello como una forma de planificar para llegar a tu "Y".

Antes de escribir tu primer plan de acción diaria, vamos a hablar de la *diferencia entre las actividades principales o Prime Time y las actividades secundarias o Non-Prime Time.*

Enviarle correos electrónicos a tu línea ascendente o a la empresa para hacer algunas preguntas, leer un boletín de noticias, son actividades que valen la pena; pero son en realidad actividades secundarias. Como primera prioridad, haz las cosas que tienen el mayor impacto en tu negocio y que requieren que trabajes en torno a los horarios de los demás (es decir, en horario principal o Prime Time).

Otras actividades pueden ser diferidas. Por ejemplo, este entrenamiento puede ser diferido a tiempo secundario. Mueve otras actividades secundarias a un tiempo que no sea tan productivo, como muy temprano por la mañana o tarde por la noche, cuando no puedes contactar a otras personas.

Recuerda que debes priorizar y realizar actividades de mayor audiencia en el Prime Time. Haz otras actividades que son igual de importantes, pero menos específicas en el tiempo, en momentos que no son tan importantes o principales.

ENFÓCATE EN LOS HECHOS:

Actividades principales, de alta prioridad, Prime Time

Si extiendes 2 invitaciones por día, los datos muestran que esto lleva a 2 presentaciones productivas o conversaciones por semana.

Esto lleva a 2 personas que se unen por mes. Y, que te unirán en el mismo lugar y el nivel exacto en que empezaste. Si comienzas como Gerente, ellos también (recuerda el patrón de duplicación = la gente hace lo que tú haces).

Este éxito es predecible. **La clave está en extender 2 invitaciones en una base consistente, diaria.**

Del mismo modo, el seguimiento de las invitaciones es una actividad crítica Prime Time.

Tu Plan de Acción Diaria

- **Crear y trabajar en el plan.** Tu primer paso es alinear su plan de acción diaria con lo que deseas lograr. Haz aquello sobre lo que tengas un control completo. Concentra tus actividades en las cosas que sabes que puedes y debes hacer.
- **Registra su actividad y realiza un seguimiento de tus datos.** Debes estar seguro y absolutamente seguro de lo que has hecho. Debes saber en cualquier momento, dónde te encuentras, qué tan cercas estás, de tus metas.
- **Regresa y envía el informe a tu patrocinador.** Hazle saber que vas por buen camino; qué estás haciendo. Revisa tus datos y pregúntales cómo se puede ser más eficaz o más productivo.



ACTÚA YA: Descarga y utiliza la hoja de trabajo "Mi Plan de Acción Diario" en PDF para concentrarte en actividades clave y los datos que necesitas para obtener datos precisos para ti y tu mentor.

Recuerda, hay un valor en la rendición de cuentas. Aprende y practica la habilidad de tener que rendirte cuentas a ti mismo y a los demás.

7. Conocer a Mis Socios de Negocio

Tú no estás solo en tu negocio de Unicity. Asegúrate de que tienes los datos de contacto, y que te han introducido a las siguientes personas clave:

- Tu Patrocinador _____
- El Patrocinador de tu Patrocinador _____
- Tu Presidencial más próximo en tu línea ascendente

Estas son las 3 personas que son clave para ti y tu negocio. De hecho, son esenciales para tu éxito. Trabajar contigo y para ti es su deber. Conócelos, llega a ellos, y siéntete cómo en pedirles su ayuda.

Ten en cuenta que no pueden ni deben hacerlo por ti, pero sin duda son ayuda útil para ti para que pongas tu mejor empeño en lo que haces.

Estos individuos son tus aceleradores del negocio de Unicity. Ellos te ayudarán a hacer lo que estás haciendo para que seas mejor, más rápido, más eficiente, y te ayudarán a lograr un mayor retorno de tu esfuerzo.

COMO EMPEZAR EN MI NEGOCIO DE UNICITY: PRÓXIMOS PASOS

Felicidades por completar el Paso 1- Empezar mi negocio de Unicity! Has dado un primer paso importante hacia el logro de tus metas.

Te deseo en tu entrenamiento y recuerda llamar a tu patrocinador y sus otros socios comerciales en cualquier momento para la ayuda. Estamos aquí para ti!