

# LAS SIETE ACTIVIDADES BÁSICAS PARA DESARROLLAR EL NEGOCIO



Al leer este folleto, usted conocerá las siete actividades básicas para que logre el éxito al desarrollar su negocio Melaleuca. Si quiere alcanzar sus objetivos con Melaleuca, tiene que enfocarse y repetir estas siete actividades día tras día y semana tras semana.

Quiero que note algo sobre las siete actividades básicas, en especial las cuatro primeras. No puede hacer la tercera actividad básica "Hacer presentaciones", sin antes realizar la primera y la segunda. Así no funciona. Estas actividades están en ese orden porque así es como tienen que hacerse. Antes de que pueda tener una sesión estratégica, primero tiene que hacer una presentación *Promoviendo el bienestar™* y luego inscribir a un cliente. Y antes de que pueda hacer eso, primero tiene que invitar a sus conocidos a una presentación.

Hay una buena razón para que la primera actividad básica no sea hacer citas. Se necesita que ya tenga una relación con alguien para que invite a esa persona a su presentación. Por eso, lo primero que tiene que hacer es agregar nombres a su lista de contactos y forjar relaciones con esas personas. Cuando llegue el momento oportuno podrá invitarlas a una presentación *Promoviendo el Bienestar* y pedirles que tomen una decisión acerca de Melaleuca.

Somos una empresa de "mercado conocido". La forma correcta de desarrollar su negocio es con la gente que lo conoce, lo aprecia y confía en usted. De modo que antes de pedirle una cita a alguien, dedique el tiempo necesario para forjar relaciones sinceras con sus conocidos. A medida que los ayude a lograr sus metas, se dará cuenta de que estas relaciones personales pueden ser tan o más satisfactorias que los ingresos que genera su negocio Melaleuca.

—Frank L. VanderSloot  
JEFE EJECUTIVO DE MELALEUCA, INC.

No es ningún secreto cómo llegaron los Directores Superiores y Ejecutivos hasta donde están. Ellos entienden las siete actividades básicas y las ponen en práctica de manera constante. Hay una forma mágica de desarrollar un negocio Melaleuca grande y exitoso: ¡Se llama trabajo arduo! ¡Hacer las cosas sencillas! ¡Todos los días!

## 1 AGREGUE NOMBRES A SU LISTA DE CONTACTOS

Fijese en cualquier negocio Melaleuca exitoso y siempre encontrará algo en común: una lista de contactos fuerte y dinámica.

No importa si usted es un Director Ejecutivo experimentado o un Promotor Independiente flamante, siempre tiene que estar atento a su lista de contactos y enseñar a los miembros de su organización hacer lo mismo.

Por ser el elemento vital de su negocio, su lista de contactos tiene que ser alimentada constantemente y eso se logra agregando al menos un nombre nuevo cada día. No prejuzgue a nadie ni piense que algunas personas nunca estarán interesadas en escuchar acerca de Melaleuca. A menudo, aquellos que uno piensa que no demostrarán interés están, en realidad, muy entusiasmados con la idea de encontrar productos superiores y más seguros para su familia, así como con la oportunidad de tener ingresos adicionales.

Sea minucioso; apunte los nombres de todas las personas que conoce. Piense en los nombres de los invitados a su boda, de aquellos que están en su lista de amigos en Facebook. Usted no sabe donde estará cuando se acuerde de algún viejo amigo de la escuela o conozca a alguien en el supermercado, y si no apunta el nombre en ese momento, podría perder una oportunidad excelente. Así que, siempre lleve consigo su lista de contactos para que no se olvide de nadie.



## Expanda sus horizontes para conocer más gente

La mejor forma de conocer gente nueva es colocarse en situaciones en las que puede reunirse, saludar y conocer a otras personas. Puede ser un club de lectura, un grupo de manualidades, una clase de yoga o una asociación de padres y representantes. También puede ser un grupo de la iglesia, una asociación profesional o una asociación de vecinos. Otras situaciones ideales para conocer gente y entablar una conversación es asistiendo a los partidos, los recitales, las fiestas y otros eventos de sus hijos. Sus opciones son ilimitadas.

**Una forma de hacer crecer su lista de contactos y al mismo tiempo ayudar a su comunidad es el servicio voluntario. El voluntariado no solo le da la oportunidad de ayudar, sino también de conocer a mucha gente que está interesada en ayudar a otras personas a lograr sus metas. Eso hace que sean candidatos ideales para afiliarse a Melaleuca.**

## Fomente una relación de confianza

Cuando asista a eventos y conozca a personas, asegúrese de que la conversación gire en torno a ellas; llegue a conocerlas, averigüe todo lo que pueda sobre ellas. Dedique tiempo a forjar buenas relaciones. Esto puede tomar semanas o incluso meses, pero está bien; recuerde, usted está tratando de ayudarlos y no lo escucharán a menos que sepan que a usted realmente le interesa el bienestar de ellos.

Busque a personas que necesitan el negocio: aquellos que están desempleados, que están cuidando de un familiar enfermo, que luchan por cubrir sus gastos mensuales o que andan en busca de una forma flexible de ganar un ingreso adicional. Señale con un asterisco los nombres de esas personas en su lista de contactos y piense en la mejor forma de acercarse a ellas.

**Asegúrese de buscar personas que podrían ser buenas socias. Considere por un momento las características de su socio ideal:**

- buen trabajador
- emprendedor
- motivado
- agradable
- dispuesto a aprender
- colaborador
- interesado en los demás

**Cuando encuentre clientes y emprendedores del negocio potenciales, fíjese si ellos tienen estas y otras cualidades que usted busca en un socio.**

## 2 HAGA CITAS

Si se siente nervioso antes de acercarse a alguien a pedirle una cita, no se preocupe; usted no es el único. El Director Corporativo 3 Mark Atha dice que antes de llamar a pedir una cita hace un ejercicio rápido para prepararse mentalmente.

**"Tal vez esto le parezca absurdo", dice él. "Pero antes de llamar me recuerdo a mí mismo que esta persona ya es cliente de alguna otra empresa, así que no la estoy molestando ni pidiéndole que compre algo que no está comprando ya en otro lugar. En otras palabras, las personas realmente necesitan los productos Melaleuca y, en muchos casos, también necesitan un negocio Melaleuca. De hecho, estarían más saludables al usar nuestros productos y tendrían una mejor situación económica si desarrollaran el negocio. Luego me digo a mí mismo que si yo no hablo con ellos, alguien más lo hará".**

Si está tratando de acercarse a una persona más joven que no se siente muy a gusto con las conversaciones por teléfono, entonces envíele un mensaje de texto o un mensaje directo a través de los medios sociales. Pero lo ideal sería contactarse por teléfono.



El único objetivo es concertar una cita, nada más ni nada menos. La llamada debe ser breve y casual. Por ejemplo: "Hola. ¿Podrías darme unos 45 minutos de tu tiempo para mostrarte algo que estoy haciendo? ¿Cuándo es mejor para ti, mañana a la hora del almuerzo o el jueves en la noche?".

Al invitar a alguien, el objetivo es despertar su curiosidad, pero no trate de explicar por teléfono todo acerca de Melaleuca. Para evitar eso, pregunte de inmediato cuándo pueden reunirse: "Ahora no tengo tiempo de explicarte, pero te contaré todo cuando nos reunamos. ¿A qué hora te conviene?".

Para responder de esta forma, podría hacer sus llamadas cuando en realidad no tenga mucho tiempo; unos cinco minutos antes de salir de su casa o justo antes de llegar a otra cita.

**Hay que practicar para dominar el arte de hacer citas, pero no tiene que hacerlo solo. Puede pedir consejos y recibir las enseñanzas necesarias si trabaja con su matriculador y su equipo de apoyo. También puede recibir capacitación sobre cómo hacer citas en [Mx.melaleuca.com/MyMelaleuca](http://Mx.melaleuca.com/MyMelaleuca).**

### Haga que los demás se sientan tranquilos

La Directora Ejecutiva 8 Rachele Ferguson aconseja que si se pone nervioso al momento de llamar a un amigo, diga esto al comienzo de la conversación: "Me puse muy nerviosa al llamarte, porque eres la primera persona que llamo para hablar sobre mi negocio nuevo". Rachele dice que si uno baja sus barreras, ellos también bajarán las suyas.

Si nota que su contacto se siente incómodo o parece desinteresado en reunirse con usted, busque una forma respetuosa de hacer que se sienta tranquilo. El Director Corporativo 3 Mark Atha sugiere lo siguiente:

"La causa de incomodidad casi no importa. Usted puede decir sencillamente: 'Comprendo que te sientas así, pero déjame decirte que no es para tanto. Conversemos unos pocos minutos, te muestro como funciona, y si te sigues sintiendo así no tienes que hacer nada. ¿Te parece justo? Quisiera mostrarte esto de todos modos porque es algo que me emociona mucho y, quien sabe, tal vez conoces a alguien con quien yo podría hablar'".

La frase de Mark, "no es para tanto", calma la tensión y reduce la presión. Como Mark dice: "Su actitud le está diciendo: 'Está bien que me digas "no" después de que veas la presentación Promoviendo el bienestar™, pero cómo puedes decirme "no" antes de verla. Ni siquiera sabes a qué le estás diciendo no'".

## Ejemplos de acercamientos

"Me asocié con una de las principales empresas de salud y bienestar en América del Norte, y ofrecemos una línea completa de productos que abordan problemas de salud actuales como la diabetes, las enfermedades cardíacas, el exceso de peso, entre otras. Me encantaría reunirme contigo para explicarte un poco más".

—de la **Directora Ejecutiva 3 Araceli Covarrubias**

.....

"Me he asociado con una empresa internacional enfocada en el bienestar. No sé si te interesa, pero creo que sería un excelente complemento para lo que tú haces. ¿Me permitirías darte un poco más de información?"

Otra opción: "Me asocié con una empresa en Estados Unidos y pensé en ti porque esto podría ser algo muy bueno para ti. Quisiera contarte un poco más para que veas si es algo que puede beneficiar a tu familia".

—de la **Directora Ejecutiva 9 Rossy Barajas**

.....

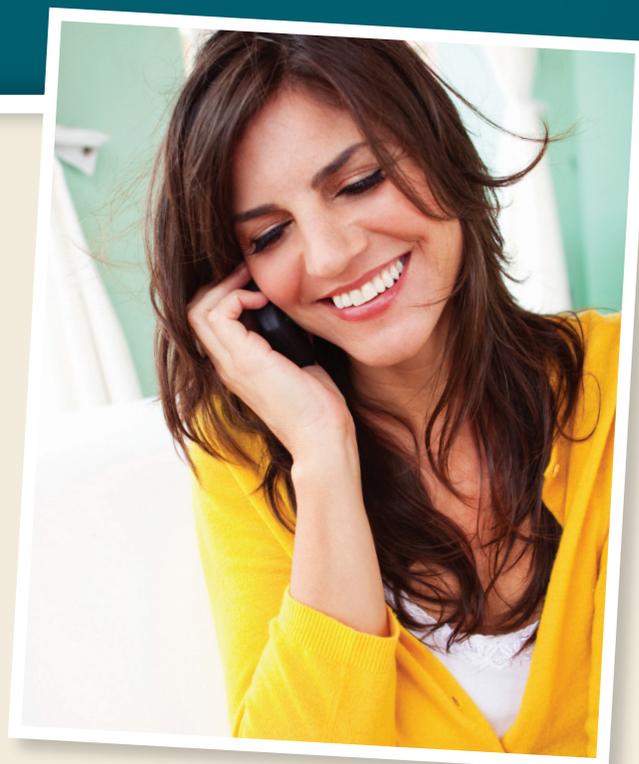
"Hola, Sandra. El otro día estaba pensando en ti y en lo que dijiste que habías ido al hospital con Juan a causa de otro ataque de asma. No sé si te has enterado, pero trabajo con una empresa especializada en ayudar a la gente a eliminar de sus casas las sustancias químicas irritantes. Creo que nuestra compañía realmente podría ayudar a toda tu familia. ¿Quisieras reunirte conmigo para que explicarte los beneficios de nuestros productos? ¿Cuándo podríamos conversar por una hora más o menos? Puedo ir a tu casa o, si quieres, puedes venir a la mía".

—de la **Directora Ejecutiva 5 Sofía Mariscales**

.....

"¿Has escuchado acerca de [mx.melaleuca.com](http://mx.melaleuca.com)? ¿No? Es un fabuloso club de compras en internet que ofrece productos para el bienestar que son únicos y te los envían directamente a tu casa, a un precio muy rebajado. ¡He sido cliente por muchos años y no podría vivir sin ellos! Solo los miembros pueden referir a otros miembros, así que te invito a tomar un café para hablar sobre eso".

—del **Director Ejecutivo 7 Eddie Hernández**



.....

"Hola, María, te llamé para contarte que comencé mi propio negocio y estoy bien entusiasmada. No sé si esto te interese, pero quisiera pedirte unos 45 minutos de tu tiempo para contarte lo que estoy haciendo. Y quizás me podrías recomendar a alguien a quien le interese esto".

Otra opción: "No sé si sabes a qué me dedico, pero tengo un negocio que me encanta y no sé si ... (repita el ejemplo anterior).

—de la **Directora Nacional Cecilia López**

.....

"Soy Promotor Independiente de La Compañía del Bienestar aquí en el área de \_\_\_\_\_. Nos dedicamos a ayudar a la gente a librarse de las deudas dándoles la oportunidad de mejorar sus ingresos mensuales con unas 5 o 10 horas de trabajo a la semana. Me encanta lo que hago y quisiera hablar contigo sobre esto".

—del **Director Nacional 4 Yeison Ramírez**

.....

Visite [mx.melaleuca.com](http://mx.melaleuca.com) para ver otros ejemplos de acercamientos y obtener información sobre la Hora de Resultados.

3

## HAGA PRESENTACIONES PROMOVRIENDO EL BIENESTAR

Los empresarios más exitosos de Melaleuca siempre dan una presentación *Promoviendo el bienestar* porque es sencilla y se puede duplicar fácilmente.

Recuerde que lo que usted hace se duplica. Si utiliza solo una parte de la presentación o su propia versión de la misma, su equipo no podrá repetirla. Por lo tanto, haga usted primero lo que quiere que hagan sus Promotores Independientes.

Este principio es importante y poderoso. Las organizaciones más exitosas de Melaleuca siempre hacen la misma presentación *Promoviendo el bienestar* de la misma manera. ¿Por qué? Porque saben que los demás seguirán su ejemplo.

**“La presentación *Promoviendo el Bienestar* fomenta la convicción de los nuevos emprendedores del negocio. Ellos creen que pueden hacerlo y porque creen que pueden, entonces lo hacen. A mucha gente le encanta lo que ven y cuando salen del salón dicen: ‘Bien, yo puedo hacer esto’”.**

—JOHN DUFNER, DIRECTOR NACIONAL 9



### Para empezar trabajo en equipo

Cuando empieza a desarrollar su negocio Melaleuca, se sentirá un tanto extraño al hacer una presentación y eso es totalmente normal. Su matriculador y los miembros de su equipo de apoyo estarán allí para ayudarlo a hacer las presentaciones hasta que esté listo. Le recomendamos que los observe y aprenda de ellos cuando están dando las presentaciones a sus clientes. Después de que los haya visto unas pocas veces, se sentirá más cómodo con el proceso y estará listo para ser el presentador. Por lo general, esto ocurre cuando avanza a Director 3.

### Conozca a su público

Trate de conocer a su público lo más que pueda antes de comenzar su presentación. Para eso, haga las siguientes preguntas:

- ¿En qué trabajan?
- ¿Les gusta su trabajo actual?
- ¿Están satisfechos con sus ingresos?
- ¿Alguna vez han intentado tener un negocio en casa?
- ¿Están casados?
- ¿Tienen hijos?
- ¿Qué hacen para divertirse?
- ¿Qué significaría para ellos recibir unos \$2,000 pesos extras al mes?
- ¿Quisieran tener más tiempo para pasar con su familia?
- ¿Les preocupa su situación económica?

Las respuestas a estas preguntas le servirán de pauta para mostrar a cada cliente nuevo la forma en que un negocio Melaleuca puede ayudarlo a obtener lo que de verdad desea en la vida.

### Confirme la asistencia

El día anterior a la presentación *Promoviendo el bienestar* llame a sus invitados para confirmar la hora y el lugar. En realidad estará confirmando la asistencia de esas personas, pero llame para confirmar, no para cuestionar la asistencia. De ese modo, es poco probable que cambien de parecer.

### Haga la presentación *Promoviendo el bienestar* completa

No importa si usted piensa que un cliente potencial llegará o no a ser un emprendedor de negocios, cuando haga una presentación *Promoviendo el bienestar*, siempre hable de la parte referente al negocio. A menudo, la única razón por la que algunas personas no comienzan a desarrollar un negocio Melaleuca es porque no saben que existe esta oportunidad. Así como es importante mencionar la parte que tiene que ver con el negocio, todos los otros elementos de la presentación *Promoviendo el bienestar* también tienen un propósito específico para sus clientes potenciales.



“La presentación *Promoviendo el bienestar* fue creada por Promotores Independientes con muchos años de experiencia. No se necesita reinventar la rueda. Haga siempre una presentación completa y así duplicará el éxito en su organización”.

—ED BESTOSO, DIRECTOR CORPORATIVO 6

## Un formato para cada situación

La presentación *Promoviendo el bienestar* está disponible en las siguientes versiones, a fin de que pueda escoger la más conveniente para usted y para su público:

- El DVD es ideal para las presentaciones en casa utilizando una televisión y un reproductor de DVD.
- La versión impresa que viene en el kit de membresía es conveniente para las presentaciones personales, y siempre se debe tener un folleto como respaldo.

## El momento y el lugar para una presentación

Las presentaciones se pueden realizar, por lo general, en su propia casa, en la casa de un cliente o en un lugar público, como una cafetería, un parque o un lugar tranquilo propicio para conversar.

## Prepare el marco para la presentación

La preparación marca una gran diferencia. La idea detrás del arreglo del salón es eliminar las distracciones. Apague la televisión y coloque los refrigerios en otra habitación. Trate de que los invitados se sienten en sillas en vez de sillones, para evitar que les dé sueño durante la presentación. Oriente la habitación hacia el presentador de la misma manera que la mayoría de las salas de la gente están

orientadas hacia la televisión: con las sillas hacia el frente.

## Muestre sus mejores cualidades en su presentación

No tiene que ser un presentador experto. Sencillamente, comparta sus propias experiencias, pues eso tendrá el mayor efecto en la calidad de su presentación. Los invitados se darán cuenta de que usted y Melaleuca son dignos de confianza, si hace su presentación con seguridad en sí mismo y sin pretensiones.



## 4 SESIÓN ESTRATÉGICA

Durante la presentación *Promoviendo el bienestar*<sup>TM</sup>, usted explicó que algunas personas elijen ser Clientes Preferenciales, mientras que otras deciden aprovechar la oportunidad empresarial, además de comprar los productos. Entonces, es necesario saber a qué categoría pertenecen los inscritos nuevos, ya que esto determinará el siguiente paso.

### SU PLAN DE ACCIÓN

Las decisiones que tome su inscrito nuevo determinarán los pasos a seguir. Es aconsejable que programe la sesión estratégica tan pronto termine su presentación, de ser posible, dentro de 48 horas. A continuación se encuentran los pasos a seguir durante la sesión estratégica con los Clientes Preferenciales que eligieron la categoría 1:

- Explíqueles en qué consiste el programa Aprenda y Gane y vea con ellos el primer video. Los clientes que ven los videos Aprenda y Gane permanecen como clientes más tiempo, compran los productos que ven en los videos y se acostumbran a utilizar nuestros productos porque son mejores y más seguros.
- Ayúdelos a hacer el primer pedido y conteste las preguntas que tengan.
- Hable con ellos después de dos semanas para preguntarles qué videos Aprenda y Gane han visto, qué preguntas tienen y qué producto les gusta más hasta aquí.

Si los nuevos inscritos indicaron que quieren ganar ingresos suplementarios o considerables y se comprometen a trabajar cinco horas o más a la semana, entonces pertenecen a las categorías 2 o 3:

- En la sesión estratégica, además de hablar sobre el programa Aprenda y Gane, explíqueles la importancia de comprar un Paquete de Ahorros y, aún mejor, convertirlo en un paquete empresarial.
- Si no están dispuestos a comprar uno de estos paquetes, es señal de que en realidad pertenecen a la categoría 1. Esta información le servirá a usted para ayudarlos a comenzar de la mejor forma posible. Una vez más, lo importante es que ellos se enfoquen en Aprenda y Gane y se comprometan a ver todos los videos. Cuando descubran porqué nuestros productos son mucho mejores que los de la competencia, serán clientes felices y satisfechos de por vida.

- Cuando los inscritos que han elegido las categorías 2 o 3 deciden comprar un paquete y se comprometen a trabajar cinco horas o más a la semana, es una indicación clara de que están dispuestos a esforzarse por desarrollar un negocio Melaleuca. Para que estas personas empiecen con pie derecho, siga estos pasos sencillos durante la sesión estratégica:

#### 1. Pregunte a sus inscritos nuevos qué los motiva

Ayúdelos a conectarse con la motivación que tienen para desarrollar un negocio Melaleuca. Como sucede con cualquier empresa nueva, si concentran su atención en el resultado final, podrán salir de su entorno conocido y verán más allá de los retos temporales. Tal vez quieran saldar deudas, quedarse en casa con sus hijos, prepararse para la jubilación o mejorar su calidad de vida. Usted podría preguntarles: ¿Cuánto tienen que ganar mensualmente para alcanzar este objetivo? De esta manera, tienen una idea clara de su objetivo principal.

#### 2. Explique las ventajas del Marcapaso

Pídales que se comprometan a participar en el programa Marcapaso. Este programa establece un plazo determinado con incentivos y fechas límite para medir el desempeño. Una meta sin fecha límite es solo un deseo. Es importante que entiendan que si avanzan según el Marcapaso pueden ganar al doble de las bonificaciones únicas por avance. Si todavía no han comprado un Paquete de Ahorros, este es el momento oportuno para recomendarles que lo hagan.

**Una de las mejores actividades que da resultados con seguridad es la sesión estratégica dentro de 48 horas. Se ha comprobado que produce inscripciones de calidad y un crecimiento sostenido. Los Promotores Independientes que programan sesiones estratégicas con regularidad ganan en promedio comisiones más altas, tienen un mayor índice de crecimiento, menos cancelaciones, más ventas de Paquetes de Ahorros y la duplicación se refleja en los avances.**



## ELIJA EL MOMENTO OPORTUNO

¿Cuándo se debe realizar la sesión estratégica? Tan pronto como sea posible. No espere más de 48 horas después de la presentación, en especial si sus inscritos nuevos están entusiasmados por desarrollar un negocio Melaleuca. Una sesión estratégica oportuna permite capitalizar ese entusiasmo y convertirlo en acción.

### 3. Determine a qué contactos se acercarán primero

Eche un vistazo a la lista de contactos de los emprendedores del negocio a fin de identificar a personas clave con las que van a trabajar. Este es el momento de crear expectativas claras para el primer paso en el desarrollo del negocio Melaleuca. Una expectativa concreta es inscribir personalmente a 20 clientes en los primeros meses. Otra es identificar a dos de esos clientes para trabajar en equipo y desarrollar el negocio con ellos. Recuerde que las expectativas concretas serán las que se cumplan.

Cuando estén revisando la lista de contactos, pregunte a sus emprendedores del negocio: De estas personas, ¿cuáles estarían más dispuestas a trabajar contigo y desarrollar el negocio? ¿Quiénes necesitan un plan B o ingresos adicionales? ¿Quiénes son buenos trabajadores? Este tipo de preguntas ayudan a evaluar a los miembros clave del equipo que tal vez quieran desarrollar el negocio. Una vez que identifiquen a dos o tres personas, exploren la mejor forma de acercarse a ellas y darles una presentación lo antes posible.

Si tienen alguien con quien trabajar, es más factible que alcancen el éxito. El trabajo en equipo es la clave para alcanzar cualquier meta que vale la pena. Si un inscrito personal nuevo refiere a 20 clientes y ayuda a dos de ellos a avanzar a Director y a hacer lo mismo, es muy probable que su inscrito avance a Director 3 en los primeros 90 días. ¡Está es la forma correcta de empezar!

### 4. Programe las actividades

Prepare un calendario de sus presentaciones y actividades. El siguiente paso es crear un calendario para las semanas siguientes. Determine cuándo se reunirán para hacer las presentaciones *Promoviendo el bienestar*. Programe el horario para dar seguimiento y para las reuniones y celebraciones de liderazgo de Melaleuca.

Supongamos que su inscrito se ha propuesto referir personalmente a 10 clientes en las primeras dos semanas. Eso significa que va a necesitar unas cinco o seis presentaciones. Algunas pueden ser en grupo, otras individuales y quizás otras por Internet. No importa, una vez que estén programadas, su inscrito puede decir a la gente que quiere invitar: "Voy a dar una presentación el jueves a la una de la tarde. Ese sería el momento ideal para reunirnos". Cuando se han fijado fechas para las presentaciones es más probable que se ponga a trabajar rápidamente invitando a la gente.

### 5. Haga citas

Practique los acercamientos y haga citas. Algunas personas nunca han concertado una cita. Necesitan aprender. Necesitan que usted les enseñe cómo concertar citas. Tenga en cuenta las siglas E.D.P.E. La E significa explicar, la D demostrar, la P practicar y la E evaluar. Cuando ayude a otras personas a hacer citas, asegúrese de abarcar estas cuatro áreas.

Imagínese lo motivados que se sentirían sus nuevos inscritos si salieran de la sesión estratégica con 3 o 4 citas. Eso los ayudaría a sentirse seguros de poder desarrollar el negocio y esperarían ansiosos la presentación que han programado. Por otra parte, si no programan las presentaciones, podrían distraerse cuando surjan otras prioridades en la vida.

### 6. Comprométase a cumplir el horario y a comunicarse

Determine cuándo y cómo se van a comunicar para informar los resultados. Al principio, probablemente van a hablar por teléfono varias veces al día. En la sesión estratégica pueden decidir la forma y el momento más adecuados para comunicarse.

## 5 CELEBRE EL ÉXITO

Celebrar el éxito es una manera de inspirar a las personas a tener objetivos y lograr más de lo que creyeron posible. La misión de Melaleuca es ayudar a la gente a lograr sus metas. Para inspirar y motivar a las personas hacia ese fin, hay que celebrar sus logros. ¡La celebración hace que Melaleuca prospere! Desde el logro más pequeño hasta el más grande, desde inscribir a un cliente hasta llegar a Director Corporativo, los líderes necesitan sentirse bien por lo que hacen. Cuando eso sucede, la motivación aumenta, el entusiasmo crece y las habilidades se perfeccionan.

### Organice una celebración eficaz

La forma de celebrar se debe determinar según la persona que es objeto de la celebración. Basta con unos pocos minutos para saber qué les gusta a las personas, qué partes del negocio pueden ser más difíciles para ellas y dónde necesitan más apoyo. Cuando haya hecho eso, celebre con ellos en serio. Dígalas qué cosa hicieron que resultó ser exitosa. Sea específico. Comente con otros el esfuerzo que ha presenciado. Hágalas saber que se dio cuenta del esfuerzo que hicieron. Las palabras y el aliento de su parte probablemente tendrán más valor que cualquier otra recompensa que se le ocurra. Añada a eso una recompensa adecuada y habrá creado un momento en la vida de esa persona que atesorará durante mucho tiempo.

### El reconocimiento es una gran motivación

A todos nos gusta ser reconocidos por nuestros logros. Ya sea una palmadita en la espalda o una nota que diga “buen trabajo”, todas las formas de reconocimiento crean un refuerzo positivo. A menudo, si alguien más nota lo que hemos hecho, tenemos más probabilidades de seguir luchando e intentando con más fuerza que antes. Las recompensas, ya sean materiales o emocionales, fomentan la esperanza y la convicción y hacen que el trabajo arduo valga la pena.

### Compartir el éxito contribuye a la lealtad del equipo

Como Promotor Independiente, su objetivo es contar con un equipo unido. Una parte importante de este proceso es celebrar el éxito de su equipo. Mediante las celebraciones se fortalecen las relaciones entre los compañeros de equipo, se nutren de la energía mutua y se crea una sinergia que ayuda a todos a trabajar conjuntamente de manera más eficiente que si lo hicieran solos.



El vicepresidente general de ventas Darrin Johnson, el presidente McKay Christensen y el Jefe Ejecutivo Frank L. VanderSloot



Noche de premiación en el Concilio Ejecutivo de Liderazgo

**Para obtener más información visite el Centro de reconocimiento en [mx.Melaleuca.com/reconocimiento](http://mx.Melaleuca.com/reconocimiento).**

## 6 PARTICIPE SIEMPRE EN UN FAST TRACK

El Fast Track de Melaleuca es un programa que se enfoca en obtener resultados y que tiene por objeto impulsar el crecimiento de las organizaciones. Dura cuatro semanas, durante las cuales los participantes se fijan metas, crean planes de acción, ponen en práctica esos planes, comunican los resultados y celebran el éxito alcanzado. Los líderes de los equipos brindan motivación, apoyo y capacitación, y los facilitadores organizan los horarios y los premios que se entregarán como reconocimiento.

“Un Fast Track lo ayuda a centrar su atención semana tras semana. Si pregunta a nuestros líderes cuál es el secreto del éxito, muchos le dirán que es el Fast Track, no solo para ellos mismos sino para toda la organización. Nadie trabaja más duro que esos líderes”.

—FRANK L. VANDERSLOOT, JEFE EJECUTIVO DE MELALEUCA



### CINCO ACTIVIDADES ESENCIALES QUE SON LA BASE DE CADA FAST TRACK

**1. Evaluar el negocio y fijarse objetivos.** Los participantes del Fast Track determinan qué esperan lograr al final del evento. Los objetivos específicos son, entre otros, la cantidad de inscripciones, los avances de estatus, el número de Paquetes de Ahorros y Paquetes para Transformar el Hogar vendidos, la cantidad de citas concertadas y de presentaciones en casa.

**2. Crear un plan de acción.** Cada participante, con la ayuda del líder del equipo, crea un plan de acción detallado sobre cómo va a alcanzar los objetivos. Con la ayuda de un calendario, determinan la fecha y hora en que van a hacer las citas y las presentaciones *Promoviendo el bienestar™* y cuándo van a informar los resultados al líder del equipo, etc.

**3. Implementar el plan.** Después de cada reunión del Fast Track, los participantes siguen el plan de acción, registran los resultados e informan al líder del equipo según lo acordado.

**4. Comunicar resultados y celebrar el éxito.** Los líderes de los equipos tienen que informar cada semana los resultados obtenidos. Por lo general, los resultados se miden según la cantidad de inscripciones nuevas y avances de Directores nuevos. Se celebran las actividades que cumplen con los criterios del éxito.

**5. Capacitar y desarrollar líderes.** Dedique entre 10 y 15 minutos de cada reunión de Fast Track para enseñar algo referente a las Siete Actividades Básicas para Desarrollar el Negocio. Durante esta capacitación tiene que dar una explicación breve, demostrar, practicar y evaluar.

## 7 DÉ EL EJEMPLO

Los líderes empresariales de Melaleuca dirigen a sus organizaciones dando el ejemplo porque saben que, por lo general, los integrantes de sus equipos harán lo mismo que hacen ellos. ¿Son profesionales, enfocados en los productos y positivos? Si es así, otros observarán y duplicarán esas acciones. ¿Son desorganizados, exigentes y se atrasan a las reuniones? De igual modo, los demás observarán y harán lo mismo.

Como líder de Melaleuca, usted tiene que dar el ejemplo asistiendo a la Convención y a todas las reuniones de la compañía. Estos eventos no solo ofrecen la inspiración, los consejos y la capacitación necesaria para que su negocio Melaleuca progrese, sino que le dan la oportunidad de forjar la reputación de ser un líder que apoya y participa, y al cual querrán emular los demás.

Los primeros dos meses como Promotor Independiente de Melaleuca son esenciales. Solo tiene una oportunidad para crear su historia, ¡hágala lo mejor que pueda! Más adelante, cuando usted refiera a clientes nuevos y trate de alentarlos a desarrollar el negocio rápidamente, ellos querrán saber como lo hizo. Usted tendrá que contar una y otra vez la historia de cómo comenzó, así que es importante enfocarse en llegar a Director en el primer mes y a Director 3 en 90 días. Por favor, consulte las páginas 12 y 13 de este folleto.

**Según el actor Will Rogers: “La mente de las personas cambia mediante la observación mas no la argumentación”. Al realizar cualquier actividad relacionada con Melaleuca, tenga siempre presente que sus compañeros de equipo lo están observando. ¡Dé un buen ejemplo!**



## ¿Cómo puede transformar su propia casa? Es sencillo.

Deshágase de todos los productos que está utilizando actualmente, reemplácelos con productos Melaleuca y diga a la gente que ahora solo utiliza productos seguros y eficaces en su hogar.

### Transforme su hogar con los productos y servicios de Melaleuca

¿Qué pensaría si el presidente de la Ford manejara un Toyota?  
¿No le resultaría un poco difícil comprar algo que le ofreciera esta persona?

Tan pronto se inscriba en Melaleuca, comience a usar en su casa los productos y servicios de esta compañía. Aprenda todo lo que pueda sobre los productos y acostúmbrese a compartir constantemente con los demás la información sobre los servicios y productos. Los miembros de su organización seguirán su ejemplo y también transformarán sus propios hogares, difundiendo una firme convicción en los productos y servicios y desarrollando una sólida base empresarial.