



Saludo de bienvenida de su patrocinador...

¡Me gustaría darle personalmente la bienvenida a nuestro equipo Immunotec!

Como su patrocinador, mi objetivo es ayudarlo a lograr el éxito, y el primer paso es revisar juntos este plan de acción.

No dude en comunicarse conmigo si tiene preguntas. Mi compromiso es apoyarlo en las capacitaciones y en sus esfuerzos por desarrollar el negocio, y espero con ansias poder celebrar su éxito.

¡Bienvenido a Immunotec, estoy muy contento de tenerlo en nuestro equipo!

FIRMA DEL PATROCINADOR



Comencemos...

SU Plan de Acción para el Éxito

Mi EQUIPO DE APOYO

NOMBRE

TELÉFONO

CORREO ELECTRÓNICO

Patrocinador

Mi Línea Ascendente

Mi Línea Ascendente Oro

Mi Línea Ascendente Diamante

Mi Línea Ascendente Platino



Mi "POR QUÉ"

Su "por qué" es la razón por la cual tomó la decisión de convertirse en Consultor de Immunotec. Puede tener un "por qué" inmediato que se transforma en una visión más amplia a medida que desarrolla su negocio. Por ejemplo, su "por qué" inmediato puede ser pagar una deuda, ganar dinero extra o ayudar a que las personas sean más saludables. Su "por qué" le sustentará a medida que comience a encender los grandes sueños que tiene para su vida, entre los cuales puede haber viajes, la educación privada de sus hijos, una jubilación anticipada, donaciones caritativas o la independencia financiera.

Mi por qué: la razón por la cual me uní a Immunotec es poder...

Mis Metas Financieras:

Mis primeros 30 días: _____ Mis primeros 6 meses: _____

Al final de mi primer año quiero ganar \$ _____ por mes.

IMPORTANTE Información de Immunotec

Mi N° de Identificación:

Mi N° de Acceso:

Mi sitio Web: www.immunotec.com/ _____

Número de teléfono de Servicio al Cliente:
1 888 917-7779

Correo electrónico de Servicio al Cliente:
info@immunotec.com

Fax de Servicio al Cliente:
1 877 424-5050

Horario de atención de Servicio al Cliente:
L-V 8.00 AM a 9.00 PM Hora del Este

Dirección de la Sede Principal de Immunotec:
300 Joseph Carrier
Vaudreuil-Dorion, Quebec J7V 5V5 (Canadá)

DESCUBRA sus posibilidades con

Usted tiene un equipo que le apoya



1 Comience su lista

- Todo comienza con una simple invitación.
- Piense en todos sus conocidos, donde quiera que vaya.
- Asegúrese de revisar su libreta de direcciones, su teléfono celular, sus contactos de las redes sociales en línea. Comience a invitar, esto le ayudará en la obtención de los primeros bonos mientras está en vía a sus metas financieras.

2 Fije fechas para sus actividades con su patrocinador o su línea ascendente – entrenar “en el negocio”

- Planificar cómo va a invitar a la gente es la clave.
- Trabaje con su patrocinador y/o línea ascendente, y determine cómo va a compartir Immunotec con cada persona en su lista. Usted puede hacer esto a través de una reunión única, reunión de grupo, reunión en casa o en otro lugar, llamada de oportunidad o una llamada de 3 vías.

3 Invite a sus prospectos a descubrir Immunotec

- El objetivo es establecer una cita.
- Saber de antemano si desea invitar a la persona a una presentación de negocios como potencial Consultor o una presentación de producto como un potencial cliente, ya que su enfoque puede variar en consecuencia.
- Comparta su entusiasmo acerca de su decisión de iniciar su negocio Immunotec ya que la gente siempre se ve atraída por las personas que expresan creencia y entusiasmo hacia su nueva empresa.
- Lleve su lista de invitados y ¡póngase en acción!

4 Comparta la historia Immunotec

Prepárese para su presentación con su patrocinador y/o línea ascendente. Asegúrese de que usted tiene las herramientas adecuadas para su cita como:

- Presentación del negocio
- Catálogo de Productos
- Folleto Immunocal
- Folletos de prospección: ¡Aproveche este momento Ya!, Deporte y Nutrición de Immunotec y MiForm
- Revista *Estilo de vida*
- Folletos de Paquetes de inicio para Consultores y Paquetes de salud para clientes
- Formulario de Solicitud y Acuerdo del Consultor y del cliente
- Lista de precios
- Comencemos - Plan de Acción

OBTENGA UNA DECISIÓN...

Ayude a su prospecto a comenzar, ya sea como Consultor o como cliente.

CONSULTOR

- Identifique el Paquete de inicio Consultor que se adecua más a los objetivos de negocio de su prospecto.
- Ayude a su prospecto completar su *Formulario de Solicitud y Acuerdo del Consultor* o su registro en línea.
- Anime a su nuevo Consultor para crear su pedido de **AutoEnvío**, y explique los siguientes beneficios del **AutoEnvío**:
 - ✓ Un **AutoEnvío** activo les califica para recibir todos los bonos mensuales elegibles.
- Haga que su nuevo Consultor conomiese su propio **Comencemos - Plan de acción**.
- ¡HAGA SEGUIMIENTO con regularidad para asegurarse de que su nuevo Consultor está usando su plan de acción para trabajar hacia el logro de sus objetivos de negocio!

CLIENTE

- Basado en los comentarios de sus clientes, identifique los productos que mejor se adapten a sus necesidades de bienestar.
- Considere el paquete de salud para clientes que mejor se adapte al estilo de vida de su cliente como una opción.
- Ayude a su nuevo cliente a hacer su primer pedido de productos en el *Formulario de Solicitud y Acuerdo del cliente* o en línea.
- Promueva la conveniencia y ahorros que genera el **Programa de AutoEnvío** e incentive a sus clientes a hacer su pedido de AutoEnvío.
- HAGA SEGUIMIENTO a su cliente regularmente para asegurar la satisfacción y ¡recuerde mostrarle los nuevos productos y promociones que considere relevantes!

IMMUNOTEC

CONSTRUIR y HACER CRECER



Mi lista de los mejores 25

El sistema 3 marcas de verificación



	NOMBRE	NÚMERO DE TELÉFONO	PERSONA SOCIABLE	AUTO-MOTIVADO(A)	DISPUERTO(A) A ESCUCHAR
1			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

La
Formula de
los Consultores
Exitosos



10 Contactos =
3 Citas =
1 NUEVO
Consultor/Cliente

Su calendario de actividades mensuales

Complete este calendario mensual con su patrocinador o su línea ascendente. Utilícelo para recordar sus actividades como llamadas, seminarios en línea, reuniones locales, citas, etc.



DOMINGO

LUNES

MARTES

MIÉRCOLES

JUEVES

VIERNES

SÁBADO

Consejo: Revise su correo electrónico para leer las últimas noticias en sus Immunocaciones.

Consejo: Consulte el Calendario de Eventos en su página web Immunotec con regularidad.

Febrero 2016

© Immunotec Inc. 2016 se reserva los derechos de autor.
Este material ha sido elaborado para su uso en EE.UU. y/o Canadá.

 Immunotec®