

DESCUBRA, CONSTRUYA Y HAGA CRECER su negocio

GUÍA DE ENTRENAMIENTO DEL CONSULTOR



Palabras de nuestros PRINCIPALES LÍDERES

*“Mi casa, mi estilo de vida, la libertad de tener el control de mi tiempo, objetivos y actividades son posibles gracias a mi negocio Immunotec.”**

– JIM SPENCER, Florida, Estados Unidos

*“Immunotec me permite ser un padre en casa a tiempo completo y estar con mis hijos todos los días, asistir a los eventos de su escuela (normalmente soy uno de los pocos padres presentes) sin dejar de percibir un ingreso de 6 cifras.”**

– JOHN SOLLEDER, Texas, Estados Unidos

*“Immunotec me ha dado la oportunidad de vivir sin temor en un ambiente libre de deudas. Puedo decir honestamente que soy la dueña de mi vida, gracias a la oportunidad Immunotec.”**

– SANDI WALPER, Alberta, Canadá

*“Immunotec es una oportunidad única para cualquier persona que tiene el coraje de seguir intentando hasta tener éxito.”**

– GUYLAINE CARON, Quebec, Canadá

*“Immunotec significa alcanzar su máximo potencial en la salud general, salud física y financiera, así como el crecimiento personal. Significa un logro personal basado en el éxito de un equipo, ¡y significa conocer personas increíbles!”**

– RÉNALD PLAMONDON, Quebec, Canadá

*“Como madre soltera, mi negocio me ha permitido construir una hermosa casa nueva y apoyar a mi hija hasta la universidad. ¡Gracias Immunotec!”**

– LORI CARLEVARIS, Ontario, Canadá

*“¿Quién hubiera pensado que un niño inmigrante de África algún día podría decir: tengo sentido de control sobre mi tiempo, mis finanzas y mi vida? Immunotec me ha permitido tener una casa, poner a mis hijos en la escuela privada, permitir a mi esposa para continuar su educación, me da la flexibilidad de pasar tiempo con mi familia, servir a mi iglesia cuando es necesario, y finalmente apoyar a mi familia en el exterior.”**

– FOSTER OWUSU, Ontario, Canadá

*Las experiencias descritas arriba se basan en acciones individuales y no típicas para todos los Consultores. Los resultados dependerán del tiempo y esfuerzo que la persona dedique a construir su negocio Immunotec. Los productos de Immunotec no están destinados a diagnosticar, tratar, curar o prevenir ninguna enfermedad.



Bienvenido

Bienvenido a la familia Immunotec. Felicitaciones por tomar la decisión de iniciar su negocio Immunotec, ahora usted tiene la oportunidad de enriquecer la vida de otros presentándoles los productos revolucionarios de Immunotec, así como también la oportunidad de negocio de Immunotec. Usted realmente puede ayudar a otros a estar más saludables y obtener mayor independencia económica mientras trabaja para alcanzar las metas y sueños de usted y su familia.

Esta guía de entrenamiento está basada en el folleto *Comencemos... SU Plan de Acción para el Éxito* y le dará las pautas a seguir mientras que usted comienza y sigue haciendo crecer su negocio. Está diseñada para darle un sistema paso a paso para familiarizarlo con las diferentes herramientas de apoyo y procesos que se encuentran a su disposición, así como también le permite desarrollar una fuerte base de clientes y entrenar nuevos Consultores en su equipo.

Immunotec se compromete a proporcionarle las herramientas y el apoyo que usted necesita para construir su negocio. Asegúrese de revisar la *Guía de Negocios* que describe las políticas y procedimientos del negocio Immunotec (que se encuentran en el Centro de Negocios en *Mis Herramientas/ Materiales de ventas y Paquetes de Inicio/Guías*) y familiarícese con todas las herramientas de mercadeo que se proporcionan para asegurar el éxito en su negocio Immunotec.

¡Felicitaciones y bienvenido a la familia Immunotec!



Tabla de contenido

1. Descubra	
La historia de Immunotec	5
El modelo de negocio Immunotec	7
10-3-1 - La fórmula de éxito Immunotec	8
Su "por qué"	9
Estableciendo su Objetivo Financiero y sus actividades	11
Herramientas para el éxito	12
2. Construya	
Paso uno: Comience su lista	15
Paso dos: Programe sus actividades	18
Paso tres: Invite a sus prospectos a descubrir Immunotec	20
Paso cuatro: comparta la historia de Immunotec - La Presentación	25
Paso cinco: Pida una decisión	26
3. Haga crecer	
Conviértase en un gran patrocinador	29
Desarrollar líderes	31
Celebre el éxito	32
4. Historias de éxito	35

Immunotec

Filosofía

Innovaciones

Productos

Investigación

munotec

Immunotec

Descubra

rimiento

Immun





La HISTORIA de Immunotec

Mientras la industria de la salud y el bienestar está creciendo a pasos agigantados, Immunotec siempre ha estado en una clase propia. Reconocida por investigadores y profesionales médicos a nivel mundial, Immunotec continúa estableciendo estándares de productos que generan resultados consistentes.

- Más de **40 años de investigación** son la base del producto estrella Immunocal®, y sus innovaciones pioneras han dado como resultado numerosas patentes tanto en América del Norte como alrededor del mundo.
- Immunotec trabaja con un **equipo de expertos** en sus respectivas áreas con la finalidad de desarrollar sus productos de alta calidad y su sistema de control de peso.
- Es la única compañía de nutrición con un producto nutricional (no farmacológico) **que figura en el Physicians' Desk Reference (PDR) y Compendium of Pharmaceuticals and Specialties (CPS).**

Mientras muchas empresas empiezan con unas cuantas buenas personas que tienen en mente una buena idea de negocio, y que andan en busca de un producto, **Immunotec inició con un buen producto en busca de una oportunidad de negocio que puesta en manos de millones de personas, todas podrían beneficiarse de ello.**

El modelo de negocio de Immunotec dirige los productos al consumidor a través de una red de Consultores independientes. Reducir costos pagados normalmente a un "intermediario" tradicional, como una tienda, se traduce en un potencial incremento en los ingresos para el Consultor.

¿Qué significa esto para usted? Además del potencial incremento de sus ingresos, usted tiene la libertad de **vivir la vida que sueña**, simplemente presentando productos y sistemas en los que cree a las personas que conoce.

Cuando usted es su propio jefe, usted tiene el poder de dirigir su negocio en la dirección que desee, bajo sus propios términos.

Le invitamos a conocer más sobre las posibilidades infinitas que ofrecemos para que tenga la oportunidad de hacer dinero y hacer una diferencia, todo en sus propios términos. Esa es la ventaja del negocio Immunotec. Disfrute de la flexibilidad de un negocio que gira alrededor de su vida - no al revés.



Productos y paquetes pueden variar de un país a otro.

Hitos en la historia de Immunotec



1978. El Dr. Gustavo Bounous inició un novedoso programa de investigación junto a sus

colegas, incluida la Dra. Patricia Kongshavn, de la Universidad McGill para buscar una fuente de proteína dietética que pudiera optimizar el sistema inmunológico.

1981. El Dr. Gustavo Bounous y la Dra. Patricia Kongshavn son los primeros en descubrir el efecto de la proteína de suero en el sistema inmunológico.



1986. El Dr. Wulf Dröge describió el efecto del glutatión en la respuesta inmunológica de un organismo vivo.

1988. El Dr. Gustavo Bounous y Dieter Beer inician una estrecha colaboración. Se pone en marcha Immunotec Research Corp.

1988. El Dr. Wulf Dröge descubre los niveles anormalmente bajos de cisteína y glutatión en pacientes con VIH.



1994. El Dr. Luc Montagnier (futuro ganador del Premio Nobel) hizo notar los prometedores efectos de Immunocal, en su discurso de apertura en la 10ª Conferencia internacional sobre el SIDA en Yokohama, Japón.

1996. Immunotec Research Corp. se fusiona con la compañía de Chuck Roberts, Roberts Evergreen Products Ltd., y con John Molson para formar Immunotec Research Ltd.



1996. Lanzamiento oficial en Canadá.



1997. Lanzamiento oficial en los Estados Unidos.



1997. Los doctores Montagnier, Olivier y Pasquier editan el libro *Oxidative Stress in Cancer, AIDS, and Neurodegenerative Diseases*, dedicando un capítulo entero a un documento acerca de Immunocal.

1998. El Dr. Jimmy Gutman escribe su primer libro sobre el glutatión, *The Ultimate GSH Handbook*.



1999. El Dr. Allan Somersall escribe la historia del Dr. Bounous, *El Gran Avance en Defensa Celular*.



1999. Immunocal es incluido en el prestigioso Physicians' Desk Reference (PDR) de Estados Unidos.

1999. El Dr. Larry Lands publica el primer artículo sobre rendimiento en el deporte.

2001. Immunotec se asocia con Consultores para construir 10 hogares Casa Immunotec en Honduras.



2003. El primer Consultor Immunotec gana un millón de dólares.

2005. El inmunólogo de renombre mundial, el Dr. Wulf Dröge se une a Immunotec como Vicepresidente Principal de Investigación y Desarrollo.



2005. Immunotec se traslada a su nueva oficina central de 37,000 pies cuadrados y 1,000 Consultores celebran la gran Inauguración.

2006. El Dr. Dröge lanza al mercado Immunocal Platinum, la próxima generación de Immunocal con CMP y RMF que ayuda a mantener la adecuada función muscular y la salud ósea al reducir la pérdida de calcio.



2007. Immunotec Inc. sale al mercado público de acciones, cotizándose bajo el símbolo IMM en TSX Venture exchange.

2007. Immunotec recibe aprobación regulatoria de Health Canada para comercializar Immunocal con la declaración: *"Una fuente natural de cisteína, precursora del glutatión, para el mantenimiento de un sistema inmunológico fuerte."*



2008. "HMS 90" se convierte en "Immunocal" en Canadá.

2008. Se realizan pruebas a Immunocal como parte del Programa atlético de detección de sustancias prohibidas de ConsumerLab.com, basándose en la Lista de prohibiciones antidopaje mundial de 2007 y se certifica que está libre de cualquier sustancia prohibida.



2008. Immunotec anuncia la finalización exitosa de una prueba clínica sobre la pérdida de peso relacionada con el cáncer en pacientes con cáncer de pulmón. La investigación concluyó que los pacientes tratados con Immunocal mostraron un incremento significativo en su masa muscular y calidad de vida.

2009. Immunocal aparece por primera vez en el Compendium of Pharmaceutical Specialties (CPS) de Canadá.



2009. Immunotec anuncia que el Natural Health Products Directorate (el Directorio de Productos Naturales Saludables), una división de Health Canada responsable de evaluar la seguridad, eficacia y calidad de los productos naturales para la salud (NHPs), concedió su autorización para que Immunotec realizara una prueba clínica de Immunocal en personas de edad avanzada.

2010. Immunotec abre mercado en México.



2012. Inauguración de nuevas oficinas en la Ciudad de México.

2012. Los artículos de investigación sobre el glutatión superan los 100,000 en PubMed.gov.



2012. Atletas impulsados por Immunocal ganan medallas en los Juegos Olímpicos de Londres.



2013. Immunotec lanza el sistema para el control de peso MiForm.



MiForm es la próxima generación en el control de peso y los cambios permanentes de estilo de vida.

2013. Immunotec es nombrado patrocinador oficial de Remo Canadá.



2014. Se abre nueva oficina de ventas en California.

2015. Immunotec es reconocida como una de las 50 mejores Compañías de venta directa en Canadá y Estados Unidos y una de las 100 mejores en todo el mundo en el 2014.



2015. Immunotec recibe aprobación regulatoria de Health Canada para comercializar Immunocal con la declaración: *"Ayuda a aumentar la fuerza muscular y a mejorar el rendimiento cuando se combina con ejercicio regular."*



2015. Immunocal e Immunocal Platinum son certificados por LGC, un laboratorio antidoping de talla mundial y otorgado el logo de "Informed-Choice Trusted by sport" que asegura que los dos productos son libres de sustancias prohibidas.

2016. Immunotec lanza Elasense, una colección de productos para el cuidado de la piel inspirada por la naturaleza y desarrollada por un dermatólogo, formulada con SynerG4™, un complejo antioxidante exclusivo.





EL MODELO de NEGOCIO de Immunotec

Immunotec sigue un modelo de negocio muy simple y probado que le proporciona ingresos inmediatos mientras construye su ingreso residual a largo plazo. El modelo de mercadeo en red utilizado es un método de distribución respetado y legítimo que le paga a usted en lugar de a mayoristas, anunciantes o vendedores. Ha sido apoyado por reconocidos hombres de negocios e incluso se ha enseñado en las universidades.

Con el modelo de negocio Immunotec, USTED es el ingrediente clave.

- 1. Usted acumula clientes.**
- 2. Usted patrocina Consultores y les enseña a hacer lo mismo.**

Realmente es así de simple. Se ha dicho que mientras más lejos de la simplicidad usted este en este negocio, menos dinero hará. Es extremadamente importante que todo lo que usted haga sea fácilmente duplicado por otros. Es por eso que se recomienda utilizar solamente las presentaciones de entrenamiento y negocio aprobados por Immunotec. Estas herramientas son de fácil acceso para todos, sin importar dónde se encuentren en el mundo.

Para sacar el máximo provecho de todos los componentes del programa de compensación, el modelo de éxito se basa en **“Cuatro que reciben cuatro”**.

Esto significa que usted patrocina a cuatro Consultores que patrocinarán cuatro Consultores y el esfuerzo continúa duplicándose. Por supuesto, en este proceso usted también estará acumulando clientes. En el camino conocerá a personas que podrían no estar interesadas en la oportunidad de negocio en este momento, pero que quieren estar sanos y vivir su vida plenamente. Recuerde que mientras dé a conocer Immunotec a más personas, su negocio crecerá más rápido, por lo que no querrá parar en sólo cuatro.

Al agregar clientes y Consultores a su equipo con regularidad, no sólo va a generar ingresos con regularidad, sino que va a generar un ingreso residual a largo plazo que no tiene límite.

Es importante seguir patrocinando Consultores y acumulando clientes cada semana, así como ayudar a su equipo a hacer lo mismo. Su equipo duplicará lo que hace. Una buena regla general es preguntarse a sí mismo: “Si mi equipo hizo lo que hice hoy, ¿cuál sería mi pago?”

FÓRMULA DE ÉXITO de Immunotec

10-3-1 y hágalo de nuevo



Estamos seguros de que se está emocionando con las posibilidades. Las personas exitosas siempre le dirán que el éxito requiere de esfuerzo y un poco de trabajo duro. Es importante que usted tenga objetivos de actividad y una visión realista de lo que usted necesita hacer para construir su equipo.

La fórmula de éxito de Immunotec es **10-3-1 - hágalo de nuevo**. Normalmente, por cada 10 personas que invite a ver la presentación de negocios, usted hará 3 citas. De esas 3 citas puede esperar patrocinar 1 nuevo Consultor. ¿Qué pasa con los otros? Algunos se convertirán en sus clientes y otros incluso le darán algunos referidos.

Nuestros Consultores más exitosos encontraron que esta práctica sencilla pero regular, les permitió alcanzar su meta y lograr su "por qué" con una mayor consistencia. También se ha demostrado que este ejercicio básico fue un elemento clave para mantener las actividades requeridas por los Consultores nuevos para tener un éxito temprano en su carrera, ganar dinero rápidamente, y estructurar las tres actividades básicas para invitar, presentar y patrocinar dentro de sus otras actividades diarias.

Usted decide que tan rápido quiere hacer crecer su negocio y aplicar la fórmula de éxito para crear su actividad. Si usted desea patrocinar 4 nuevos Consultores por mes, entonces sólo tendría que contactar con al menos 10 personas y fijar al menos 3 presentaciones de negocios por semana. Por cierto, esta fórmula también funciona si desea acumular clientes.



10 contactos = 3 presentaciones = 1 nuevo Consultor o cliente.

Por supuesto, algunas fórmulas funcionan a la perfección, pero hemos encontrado con el tiempo que ésta es realista y sus números podrían de hecho mejorar a medida que sus habilidades aumentan.

Su "POR QUÉ"

¿Si le dijéramos que la forma en la cual usted responde a una sola pregunta puede determinar el nivel de éxito de su negocio Immunotec? Bueno, es cierto. El 90% de su éxito se basa en la fuerza de su "por qué".

Una de las actividades más importantes para usted es poder utilizar algún tiempo descubriendo su verdadero "por qué". La gente que se une a Immunotec lo hace por diferentes razones. A veces es para obtener sus productos con descuento o hacer un poco de dinero extra para pagar las cuentas o reducir deudas. Tal vez usted siempre ha soñado con ser dueño de su propio negocio. Cualquiera que sea la razón, la fuerza y la determinación para lograrlo será lo que definirá su nivel de éxito.

Como con cualquier negocio, los desafíos aparecerán en su camino. Cuando el "por qué" es fuerte, usted no se desanima fácilmente. Esa es la razón por la que le incentivamos a desarrollar su "por qué" en un sueño más grande, una visión clara de lo que quiere lograr, dónde desea estar en 3 meses, 1 año ó 5 años. Una vez que usted tiene una visión, nada puede desmotivarle y lo único que puede interponerse en su camino al éxito es USTED.

Con su visión claramente definida, sus actividades tendrán un mayor significado, la gente que le rodea se dará cuenta, y la mayoría de las veces... ellos aspirarán a ser parte de su misión.

Usted puede incluso crear una cartelera de los sueños con imágenes o recortes de qué/quién esa visión incluye y colóquela en un lugar donde se puede ver todos los días. Esta es una actividad divertida para hacer con su equipo. Simplemente recopile revistas, cartulina, pegamento, cinta adhesiva y tijeras. Ponga un poco de buena música y empiece a soñar. Recorte fotos que le gusten y cree un collage en su cartulina.

Las fotografías pueden ser cosas simbólicas o reales que desea en su vida. Comparta su cartelera de los sueños con otros y dese cuenta de que Immunotec puede ser el medio para darle vida a sus sueños.



La primera cosa que quiere lograr con su negocio Immunotec es su "por qué" inmediato.



Mi "por qué" inmediato es...



Para lograr a través de: _____

Comencemos a desarrollar su visión ahora. Este es su gran sueño. Sea lo más específico posible y añada tantos detalles a su visión como sea posible.

1. Si tuviera todo el tiempo y dinero en el mundo, ¿qué estaría haciendo? _____

2. ¿Dónde viviría? _____

3. ¿Cómo pasaría mi tiempo? _____

4. ¿A quién ayudaría? _____

5. ¿A dónde podría viajar? _____

6. ¿A cuales organizaciones benéficas daría donaciones? _____

7. ¿Cómo voy a hacer una diferencia en mi vida? _____

El “por qué” puede evolucionar a medida que se familiarice más con su negocio.

¡MANTENGA SU VISIÓN DONDE SE PUEDA VER TODOS LOS DÍAS PARA MOTIVARSE E INSPIRARSE HACIA EL LOGRO DE SUS METAS Y SUEÑOS!

Estableciendo sus objetivos FINANCIEROS y sus ACTIVIDADES

Todo negocio exitoso tiene un plan y su negocio Immunotec no es diferente. Es muy importante establecer metas para su negocio y crear un plan para alcanzar esas metas. Las metas son puntos de referencia en su camino para alcanzar su visión. Es importante tener ambas metas, financieras y de actividades. Sus objetivos financieros son lo QUE usted quiere lograr y sus actividades son la forma COMO lo logrará.

- **Sus metas financieras le permiten alcanzar su visión. Le recomendamos fijar sus objetivos INTELIGENTEMENTE. Establezca objetivos que sean específicos, mensurables, alcanzables, realistas y oportunos.**
- **Los objetivos de actividad se componen de tareas a completar que le permiten alcanzar sus metas financieras.**

Y aquí algunos ejemplos*:



¡Lo que quiero lograr!

Meta financiera: Quiero ganar \$400 en los próximos 30 días usando mi fórmula de éxito de 10-3-1 y patrocinando un nuevo Consultor por semana.

¿Cómo lo voy a lograr?

Actividad meta: voy a tener 3 citas semanales estableciendo contacto con al menos 10 personas por semana.



¡Lo que quiero lograr!

Meta financiera: Quiero \$200 por ingreso residual al mes en los próximos 60 días.

¿Cómo lo voy a lograr?

Para ganar \$200 por mes en ingresos residuales, necesitaré unos 16 Consultores de mi organización con un VP de 400 en AutoEnvío cada uno. Patrocinaré a 4 nuevos Consultores este mes y ayudaré a cada uno a conseguir sus nuevos Consultores el próximo mes para un total de 16 nuevos Consultores.

Voy a hacer esto hablando con un mínimo de 10 personas por semana durante este mes, fijando 3 citas por semana, y voy a ayudar a mis nuevos Consultores (que también tienen una visión de crecimiento para su negocio), a que cada uno patrocine a 4 personas el próximo mes, ayudándoles a alcanzar regularmente su propio 10-3-1 semanalmente.

Como se puede ver estos objetivos son muy específicos, medibles, alcanzables, realistas y de duración limitada.

Específicos = ganar \$200 por mes

Medibles = \$200 depositado directamente en mi cuenta

Alcanzables = plan de acción en marcha

Realista = basado en mi tiempo, experiencia y deseo

Tiempo limitado = en los próximos 60 días

Son objetivos INTELIGENTES (SMART en inglés). Recuerde que usted no siempre puede controlar si un prospecto potencial entra en el negocio, o se convierte en un cliente, pero usted puede absolutamente controlar el número de personas con las que habla.

Utilice el modelo de negocio Immunotec y la fórmula de éxito para establecer sus primeros objetivos financieros y sus principales actividades. Recomendamos establecer metas cada mes. Revise los objetivos de su mes anterior con su patrocinador o línea ascendente y cree nuevas metas basadas en el crecimiento de su negocio.

Mi meta financiera:

Quiero ganar en los próximos 30 días.

Mis objetivos de actividades:

Voy a hacerlo contactando personas cada semana.

Estableceré citas cada semana.

* Los ejemplos anteriores se refieren a la construcción de su línea descendente de Consultores, sin embargo, en el camino, también puede encontrar clientes y construir su base de clientes.

HERRAMIENTAS para el éxito



Folleto Immunocal

El folleto de 6 páginas ha sido actualizado para asegurar que los beneficios de Immunocal son fáciles de leer y de explicar. Es una herramienta muy importante que ayuda a los Consultores a explicar cómo Immunocal mantiene el sistema inmunológico, qué lo hace especial, los beneficios principales y los resultados de su uso diario.



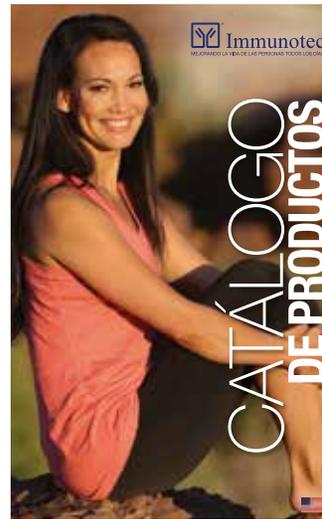
Folleto del Plan de Compensación

El folleto del Plan de Compensación de Immunotec es una pieza valiosa del paquete de Herramientas de patrocinio y prospección. Refleja la oportunidad excepcional que un Consultor puede tener de ayudar a la gente a mejorar su salud y su calidad de vida. Es un folleto explicativo que describe de manera visual las seis maneras de ganar con Immunotec.



Folleto de Prospección

Los folletos de prospección se utilizan como algo “para dejar” a todos los que conoce, ¡dónde quiera que vaya! Ellos resumen las líneas de productos y hablan de nuestra credibilidad con información sobre la ciencia detrás de nuestros productos y promueve el negocio asociado a ellos.



Catálogo de Productos

El catálogo de productos es una hermosa exhibición de nuestra completa gama de productos. Es pequeño, compacto y fácil de llevar en su bolsillo o bolso para garantizar que siempre está preparado para conocer nuevos clientes. Cada página incluye descripciones detalladas del producto y sus beneficios, un gráfico de uso diario, el número de código del producto, el contenido del envase o paquete del producto, el precio de venta y descuento. También se incluyen en el catálogo una tabla con el directorio de salud y una sección con los hitos importantes de Immunotec.

Siempre hay nuevas herramientas siendo diseñadas para ayudarle a desarrollar su negocio. Hágase el hábito de visitar con regularidad la sección MIS HERRAMIENTAS en su Centro de Negocios en línea.

LISTA DE LECTURAS RECOMENDADAS

- Avance en la Defensa celular* por el Dr. Allan C. Somersall con el Dr. Gustavo Bounous
- Glutación Su clave para la salud* por el Dr. Jimmy Gutman
- Subir* por John Solleder
- Su Primer Año en el Mercadeo de red* por Mark Yarnell
- Secretos de la mente millonaria* por T. Harv Eker
- “Wave 3”: La nueva era en el Network Marketing* por Richard Poe
- “Wave 4”: Mercadeo en red en el siglo 21* por Richard Poe
- “The Wave 4 Way” para construir su línea descendente* por Richard Poe
- Ser lo mejor que puedas ser estando en MLM* por John Kalench
- Los Nuevos Profesionales* por James W. Robinson
- CD: *Construyendo su Red de Mercadeo* por Jim Rohn

Construya

Construya

Construya

Construya





Paso UNO COMIENZE su lista

Su lista es el capital de su negocio. Usted no necesita gastar mucho dinero para iniciar su Negocio Immunotec, pero sí es necesario tener una lista de contactos y estar dispuesto a hablar con ellos. Una de las más importantes actividades de negocio que usted hará es construir y aumentar su lista de contactos. Su lista nunca estará completa. Consultores exitosos actualizan su lista a diario... añadiendo siempre nuevos nombres y agregando notas de seguimiento para el resto.

¿Qué tan actualizada está su lista?

¿Cuántos nombres podría escribir si recibiera \$100 por cada nombre? Comience por pretender que recibe \$100 por cada nombre que escriba. Si usted no sabe un nombre específico, anote donde trabaja la persona que tiene en mente, o dónde le ve normalmente... hágalo rápido y no piense demasiado. Anote a todo el que conoce que usted considere que los productos o la oportunidad de negocio de Immunotec es conveniente para ellos o no. No se deje atrapar en la trampa de prejuizar. Nunca se sabe, uno de estos nombres podría ser su primer Consultor Platino. Le ha ocurrido a otros Consultores ¡podría sucederle a usted!

Utilice recordatorios mentales como las listas de organizaciones sociales, las páginas amarillas, las personas con las que hace negocios, incluso mapas.

ANOTE...

- Amigos
- Familia
- Vecinos
- Las personas en el trabajo
- Las personas en la escuela
- Las personas en la iglesia o templo
- Las personas que conoce socialmente
- Las personas que le prestan algún servicio
- Las personas que le venden
- La gente que le gustaría llegar a conocer
- Las personas que se preocupan por la salud y el bienestar

Haga un hábito de hacer nuevos amigos. Practique iniciar conversaciones con gente nueva. Añada a su lista a medida que va pasando su día.

Luego, piense en su sueño, su visión... y vuelva a la lista con más motivación.

COMIENZE su lista

... Gente que conoce

COMPAÑEROS DE TRABAJO:

- Colegas, ex compañeros de trabajo
- Antiguos compañeros de trabajo, clientes, proveedores

FAMILIA:

- Los miembros de la familia, parientes, primos, suegros

AMIGOS:

- Amigos actuales, amigos que no ha visto recientemente
- Los amigos de sus amigos, los amigos de su familia

VECINOS:

- Los hombres y las mujeres en su vecindario, propietario(s)
- Los jubilados, miembros del grupo de vigilancia vecinal
- Los estudiantes universitarios

CONTACTOS PROFESIONALES:

- Contador, arquitecto, abogado, mecánico
- Cuidador de niños, panadero, banquero/cajero
- Constructor/Contratista, limpiador de alfombras
- Repartidores, dentista /ortodontista
- Médico/quiropático, tintorero, electricista, exterminador
- Bomberos / policías, floristas, vendedores de muebles
- Tapicero, jardinero
- Estilista, trabajadores de cuidado corporal, ama de casa
- Agente de seguros, cartero, enfermeras
- Optometrista / oftalmólogo, farmacéutico, fontanero
- Persona de mantenimiento de la piscina, fotógrafo
- Psiquiatra/psicólogo, agente de bienes raíces
- Los trabajadores de la tienda de alquiler, estación de servicio
- Zapatero / vendedor, técnico/ vendedor de computadoras
- El personal de servicios de impuestos, agente de viajes, repartidores del correo
- Camarero

CONTACTOS DE LA IGLESIA:

- Directores de educación religiosa, los trabajadores jóvenes
- Los maestros de música, miembros de la iglesia
- El ministro/rabino/Sacerdote/Emaan

CONTACTOS DE LAS ACTIVIDADES DEPORTIVAS:

- Los compañeros de tenis, las personas con las quienes practica deportes
- Los compañeros de equipo, fútbol, béisbol, compañeros de tenis
- Golfistas, ciclistas

CONTACTOS SOCIALES:

- Nuevos y viejos conocidos
- Contactos de Redes Sociales

ORGANIZACIONES:

- Niños/niñas exploradores
- YMCA /YWCA etc.



... Lugares a donde va

- Peluquería, guardería, oficina de correos, restaurantes, tiendas de comestibles
- Las estaciones de gasolina, cafeterías, centros comerciales, bancos, salones de bronceado
- Floristería, agencia de viajes, oficina de bienes raíces, hotel, hospital
- Dentista, Consultorio médico, residencias de ancianos (residentes y personal)
- Construcción de viviendas, edificios de oficinas, establos

... Personas que...

- Están interesados en las nuevas oportunidades
- No les gusta su trabajo
- Necesitan de dinero para la Universidad
- Están ahorrando para su jubilación
- Son como usted
- Les gusta socializar
- Cuidan su salud
- Viven una vida activa
- Les gusta ayudar a los demás
- Quieren vivir más tiempo y más saludables
- Tienen un enfoque emprendedor
- Les gusta mantenerse en forma o desean estar en forma
- Están buscando empleo
- Han tenido una reducción en sus horas de trabajo
- Les encanta ir de compras
- Adoran viajar
- Se van a casar
- Le han invitado a una fiesta en casa

❖ Priorizar su lista

El sistema 3 MARCAS de verificación

Ahora que usted inició su lista, vamos a priorizar para que pueda determinar su enfoque. Tenga en cuenta que usted hace dos cosas simples con su negocio Immunotec:

1. Patrocina Consultores
2. Acumula clientes

Queremos asegurarnos de que usted utilice el mejor método para llevar a cabo estas dos actividades.

El sistema **3 marcas de verificación** le ayudará a determinar cuáles son sus mejores prospectos de Consultores y clientes. Tome su lista y una pluma o lápiz y comencemos.

Usted pasará a través de su lista muy rápidamente 3 veces por separado. Esto evitará que usted piense en una sola persona y hacer prejuicios que podrían limitar su negocio.



❖ Paso UNO

Revise su lista y ponga una marca de verificación en aquellas personas que son extrovertidas, las personas sociales y positivas.

Estas son personas con las que a usted le gustaría entrar en el negocio.

❖ Paso DOS

Ahora revise su lista una segunda vez y ponga una marca de verificación junto a las personas que usted cree que disfrutarían tener una mejor calidad de vida. Son personas que están motivadas para ser, o que podrían ser ya exitosas o pueden ser personas que quieren tener más dinero, pero no han encontrado la oportunidad adecuada todavía. Una vez completado este paso, podría darse cuenta de que tiene algunas personas con una marca, algunas otras con dos, y tal vez algunos con ninguno. Eso está bien.

❖ Paso TRES

Revise su lista por última vez y coloque una marca de verificación a aquellas personas que estén dispuestas a escucharle. Todos tenemos personas en nuestras vidas que nos influyen. Coloque marcas de verificación en las personas que creen en usted y les influencia.

Ahora tiene algunas personas con 3, 2, 1 y tal vez ninguna marca. Acaba de dividir la lista en los potenciales Consultores y clientes y puede adaptar su enfoque a cada uno.

Sus personas con 3 marcas de verificación son sus mejores prospectos de Consultores. Los futuros líderes como usted. Estas serán las primeras personas con quienes va a trabajar para programar presentaciones de negocios.

Sus personas con 2 marcas de verificación también son buenos prospectos de Consultores. Estas serán las próximas personas con las que se programe.

Las personas con 1 marca de verificación y 0 marca de verificación pueden ser excelentes clientes para usted, así como también le pueden proporcionar referidos.

Paso DOS

PROGRAME su Actividad

Ahora tiene su lista organizada por prioridades y es el momento de determinar su horario antes de hacer sus llamadas.

Asegúrese de comprobar regularmente los correos electrónicos enviados por Immunotec así como la página web, en la sección Eventos/Calendario y busque las reuniones patrocinadas por Immunotec, eventos, conferencias y seminarios y agréguelos a su calendario. Hable con su patrocinador y la línea ascendente y anote las reuniones de equipo, llamadas, o eventos que también le ayudarán a construir su negocio.

A continuación, añada sus actividades diarias, tales como horas de trabajo, obligaciones familiares y otros compromisos personales.

A medida que complete su calendario, enfóquese en las actividades productoras de ingresos para su nuevo negocio. Su actividad más rentable es compartir su historia Immunotec con otros a través de citas de presentación.

Le recomendamos altamente que trabaje con su Patrocinador o su exitosa línea ascendente para hacer sus primeras presentaciones. Esto será considerado entrenamiento “en el negocio”. También puede aprender revisando las presentaciones y vídeos en su Centro de Negocios en línea, asistiendo a una reunión local, participando en una presentación de 3 vías con su línea ascendente y sus propios prospectos, etc.

Compare momentos en los que usted y su patrocinador o línea ascendente tiene disponible para hacer una presentación a sus clientes potenciales. Establezca por lo menos 2 momentos diferentes en los que ambos puedan dar a sus prospectos la opción de dos horas para las citas.

Ahora que ha determinado su disponibilidad para las citas, comencemos a invitar.



La FÓRMULA del ÉXITO

Immunotec

10-3-1 y hágalo de nuevo



Tome su tiempo para completar el siguiente ejercicio:

MIS PRIMEROS 10 CONTACTOS — Nombre/Número de teléfono *(Anote las primeras 10 personas que contactará en relación a Immunotec. Siempre es una buena idea hacer estas llamadas teniendo presente a su patrocinador o línea ascendente. Esto le permitirá entrenarle y le motivará a lo largo del camino).*

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

MIS 3 PRIMERAS CITAS — Fechas/Horas/Lugares *(Después de hacer sus llamadas, tome nota de las citas que hace como resultado de estas llamadas.)*

1

2

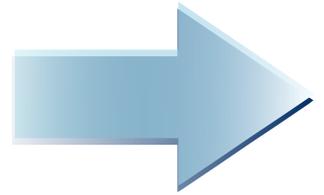
3

¡ÉXITO! Mi primer nuevo Consultor y/o nuevos clientes — Nombre/Teléfono/Razones para unirse

1

10-3-1 es el modelo de actividades que le llevará a obtener los resultados que está buscando. 10-3-1 se puede hacer a diario, semanalmente, mensualmente... tan a menudo como desee, siempre dependiendo de cuán grande es su POR QUÉ, o qué tan rápido quiere lograrlo. Usted decide y nosotros le ayudaremos a llegar allí.

Paso TRES



Invite a sus prospectos a DESCUBRIR Immunotec

Una de las preguntas más comunes que los Consultores nuevos tienen es, “¿Qué le digo a la gente para introducirlos a Immunotec?” Hay tantos tipos diferentes de enfoques como personas.

Lo más importante al invitar a alguien a descubrir Immunotec es su entusiasmo y sinceridad genuina. Es importante ser uno mismo y encontrar un método que funcione para usted. Recuerde, no se puede decir suficientes cosas malas a la persona correcta y no se puede decir suficientes cosas correctas a la persona equivocada.

Su objetivo es fijar una cita. Puede ser una cita en persona, una llamada de tres vías con su Patrocinador o línea ascendente, en una conferencia telefónica, o incluso una presentación en grupo. Usted no quiere hacer la presentación en llamada. Usted quiere simplemente centrarse en conseguir una cita. Sepa de antemano si desea invitar a la persona a una presentación de negocios como Consultor potencial o a una presentación de producto como un cliente potencial, así como su enfoque puede variar en consecuencia.



Invitando a sus **CONSULTORES** y/o **CLIENTES** potenciales a descubrir Immunotec

Demos un vistazo a algunos pasos sugeridos para su invitación.



Paso UNO

Obtener Permiso (con una sonrisa en su cara y un montón de entusiasmo)

En primer lugar, pregunte a su contacto si tienen sólo un par de minutos para hablar. Esto asegura que le está llamando en el momento en que puedan concentrarse en lo que está diciendo. También le mantiene fuera de comenzar una larga conversación ya que usted ha puesto un límite de tiempo para la llamada.



Paso DOS

Preguntar por ellos

Puede preguntar acerca de su familia, su trabajo y otras cosas que les demuestre que a usted realmente le importa. Se sorprenderá de lo que le dicen y que le permitirá satisfacer una necesidad. Por ejemplo, preste atención a comentarios como: "El trabajo es muy estresante", o "Juan estaba enfermo de nuevo esta semana."



Paso TRES

La razón por la que estoy llamando es...

Esta frase es una forma fácil de llegar al punto de su llamada y le proporciona una forma directa de compartir su entusiasmo.



Paso CUATRO

Darles dos opciones de horas para reunirse, y luego dos opciones de lugares.

Cuando se les da opciones limitadas, esto hace que sea más fácil programar una fecha y lugar que funcione para todos.

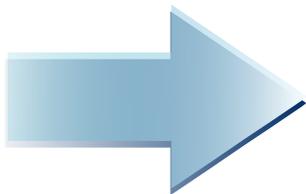


Paso CINCO

Confirmar la cita y darles las gracias

Asegúrese de darles las gracias por su tiempo, confirme la cita y hágales saber que espera ansioso la misma. Recuérdeles lo emocionado que está con su nuevo negocio y que espera poder compartirlo con ellos.





Invite a sus **CONSULTORES** potenciales a descubrir Immunotec

Éstos son algunos ejemplos de invitaciones que usted puede utilizar para programar presentaciones de negocios:



Ejemplo 1:

La razón por la que estoy llamando es... Estoy muy emocionado con un negocio serio que he comenzado el cual tiene que ver con suplementos nutricionales, con una trayectoria increíble llamada Immunotec. Mi socio y yo estamos buscando un par de personas clave que se preocupen por la salud y el bienestar. Pensé que serías perfecto para nuestro equipo. No estoy seguro si una empresa es algo que sería de interés para ti, pero me encantaría compartir más información contigo para que puedas tomar tu propia decisión.

¿Cuándo podemos reunirnos? ¿El Martes a las 9 am? ¿O jueves a las 7 pm funciona mejor para tí? ¿Y si nos encontramos en el Starbucks o en un restaurante cerca de tu casa?



Ejemplo 2:

La razón por la que estoy llamando es... Tengo un negocio en el campo de la salud y bienestar que estoy ampliando y por ello pensé en ti. Me encantaría sentarme y así compartir contigo y tener tu opinión. ¿Tendrías tiempo de reunirte el sábado a las 3 pm o el lunes a las 8 am?



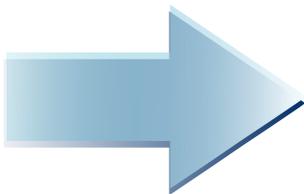
Ejemplo 3:

La razón por la que estoy llamando es... Encontré una empresa que me permite (inserte su "por qué" personal). La cual ya está cambiando mi vida (incluya cómo está cambiando su vida). Estoy buscando personas que quieran unírseme para ampliar mi negocio y me acordé de ti. ¿Puedes reunirte con mi socio y conmigo el martes o jueves a las 7:00 de la noche?



Escriba su propio enfoque personal aquí:

La razón por la que estoy llamando es...



Invite a sus **CLIENTES** potenciales a descubrir Immunotec

He aquí algunos ejemplos que puede usar para programar una presentación de producto:

Ejemplo 1:

La razón por la que estoy llamando es... he encontrado un producto increíble que me está ayudando (indique lo que el producto está haciendo por usted). Realmente me preocupo por su salud y me encantaría sentarme con ustedes y compartir más información. ¿Podemos reunirnos a las ____ o ____?

Ejemplo 2:

La razón por la que estoy llamando es... Ahora tengo un negocio en el campo de la salud y bienestar, y quiero que todo el que conozco sepa acerca de los productos que ofrezco. Me encantaría que nos reunamos para darte más información. ¿Podemos reunirnos a las ____ o ____?

Ejemplo 3:

La razón por la que estoy llamando es... ahora puedo ofrecer a la gente que conozco un producto que está clínicamente probado en la optimización del sistema inmunológico. Incluso está incluido en el Physicians' Desk Reference en los EE.UU. y en el Compendio de productos farmacéuticos y especialidades de Canadá, y la única manera que puedes conseguirlo es a través de alguien que conoces. Quiero que te mantengas saludable. Vamos a vernos para poder darte toda la información. ¿Podemos reunirnos ____ o ____?

Escriba su enfoque personal aquí:

La razón por la que estoy pidiendo es...

Superar objeciones

Guía de Preguntas y Respuestas

Mientras invita a sus clientes potenciales a descubrir Immunotec, pueden haber preguntas que se plantean. Queremos que se sienta preparado para superar las objeciones más comunes. El consejo más útil que hay que recordar es...

No entre en la presentación, simplemente concéntrese en hacer la cita.

1. ¿Qué puedo decir cuando mi prospecto me dice que no tiene tiempo para hacer un negocio?

Objeción: "No tengo tiempo".

Respuesta: "Eso está bien. Yo pensé que tampoco tenía tiempo hasta que lo vi. Puede que no sea una opción para usted, pero de un vistazo solamente".

2. ¿Qué puedo decir cuando mis prospectos dicen que no son vendedores o que no les gusta hacer ventas?

Objeción: "No soy un vendedor".

Respuesta: "Eso está bien, no estoy buscando a gente para ventas. Esto se trata de compartir información no de vender y por eso te he llamado. Basta con dar un vistazo".

3. ¿Qué digo cuando la gente pregunta si esto es una pirámide?

Objeción: "¿Es una pirámide?"

Respuesta: "No, las pirámides son ilegales. Yo no estaría involucrado en algo ilegal. Basta con dar un vistazo".

4. ¿Cuál es la mejor manera de responder a la pregunta acerca del mercadeo en red?

Objeción: "¿Es mercadeo en red?"

Respuesta: "Sí, todo es acerca de la gente ayudando a otros a alcanzar sus metas. Basta con dar un vistazo, te sorprenderá."

5. ¿Cómo puedo manejar la situación cuando la gente pregunta acerca de los costos?

Objeción: "¿Esto va a costar algo?"

Respuesta: "No cuesta nada mirar y estoy seguro de que vas a aprender algo en el proceso. No hay ninguna obligación de tu parte, solamente dale un vistazo."



6. ¿Qué digo cuando las personas me dicen que no están interesados?

Objeción: "No estoy realmente interesado".

Respuesta: "Eso está bien. Puede que no sea una opción para ti, pero sólo da un vistazo".

Usted puede notar que hay una frase común que se encuentra en todas las respuestas, "SÓLO DA UN VISTAZO." Aprenda esta frase y le ayudará a mantenerse enfocado en el objetivo de hacer la cita en lugar de tratar de responder a todas sus preguntas por teléfono.

Si no puede fijar la cita, simplemente pida permiso para hacer seguimiento en una fecha posterior.

Por ejemplo: "Entiendo que no es conveniente, por el momento, ¿Puedo llamarte dentro de un par de meses. Me gustaría compartir contigo mi experiencia y las noticias".

Las personas verán lo que logra con Immunotec. Cuando entienden que usted está tomando en serio su negocio, lo más probable es que le tomarán en serio y le escucharán en algún momento posterior. Al recordarles periódicamente cómo les puede ayudar, y al compartir su éxito, su oferta se vuelve más atractiva.

Paso CUATRO

Comparta la historia Immunotec - La PRESENTACIÓN



Ahora veamos las diversas formas de compartir la historia Immunotec.

Presentaciones en persona

Cita dos en uno

La reunión más eficaz es una presentación en persona con sus prospectos, usted, y su patrocinador o línea ascendente. Usted proporciona la credibilidad personal al compartir su “por qué” y su historia, y su patrocinador o línea ascendente proporciona la credibilidad empresarial mediante la presentación de la historia Immunotec.

Reunión en casa

También puede optar por utilizar las reuniones en casa. Se trata de presentaciones de grupo realizadas en su casa o la casa de uno de los miembros de su equipo. Son muy eficaces y proporcionan un ambiente informal y cómodo para los negocios. Asegúrese de invitar al doble de la cantidad de personas a que desea que asistan, ya que tendrá cancelaciones de última hora. También puede considerar sugerir a todos que traigan a un amigo. Esto es menos intimidante para algunos y crea un gran ambiente.

Reuniones de grupo en lugares de negocios

Las presentaciones también se llevan a cabo en lugares de negocios, tales como hoteles, clubes o edificios de oficinas. Éstos son excelentes para presentar sus prospectos a otros involucrados con Immunotec. Tenga en cuenta que lo mejor es recoger a sus prospectos. De lo contrario, se notará que no es raro que un prospecto haga una cancelación de última hora o no se presente. Es bueno planificar la cena o el postre ya sea justo antes o después de la reunión. Esto también le da la oportunidad de descubrir el potencial y el “por qué” de su prospecto y mostrar cómo Immunotec puede ser una solución.

Presentaciones telefónicas

Las llamadas de tres vías y teleconferencias

Llamadas de tres vías y llamadas de conferencia son otras formas de compartir la historia Immunotec. Usted puede tener su patrocinador o línea ascendente en una llamada con su prospecto, o invitarle a una llamada en conferencia de grupo realizada por un líder de Immunotec. Cuando la llamada haya finalizado, asegúrese de aclarar el siguiente paso con su prospecto. Pueden estar listos para comenzar, podrían querer reunirse en persona, o asistir a un evento de Immunotec para ayudarles a tomar una decisión.

Presentaciones en línea

Skype y seminarios en línea

Los avances en la tecnología han sido tremendos para nuestra industria. Ahora puede compartir Immunotec mediante el uso de un servicio en línea, como Skype o mediante la realización de una presentación de negocios en un seminario en línea. Tenga en cuenta que nuestro negocio sigue siendo un negocio muy personal y relacional y nada va a sustituir el hablar en persona. Sin embargo, estas herramientas son excelentes maneras de contar la historia Immunotec cuando reunirse en persona no es una opción.

Todos estos métodos de presentación son eficaces cuando se está preparado. Asegúrese de llevar sus herramientas a cada presentación. Considere la posibilidad de tener con usted en todo momento la Presentación de negocio, catálogo de productos, folleto Immunocal, folleto del Plan de Compensación, revista Estilo de vida, folletos Prospección, hojas de paquetes de inicio para Consultores y paquetes de salud para clientes, así como las aplicaciones. Las tarjetas de presentación también añaden un toque profesional a su negocio Immunotec.

Con estos métodos y herramientas de presentación, no hay duda de que tendrá éxito en compartir la historia Immunotec con otros. Practique el uso de todos estos métodos de presentación, ya que diferentes personas pueden sentirse atraídas a diferentes formatos. Esto también mejora sus habilidades y diversifica su equipo y prospectos.

Paso CINCO

Preguntar por una DECISIÓN

La presentación no está completa hasta que no sepa el siguiente paso. Es muy importante por una decisión a su prospecto. **En este momento, debe determinar si su prospecto está más interesado en convertirse en un Consultor o un cliente.**

Al final de la presentación, sólo tiene que preguntar “¿Qué te gusta de lo que acabas de ver?” Esto les da la oportunidad de pensar en algo positivo se puede construir para guiarlos hacia una decisión.

Durante la presentación debe haber descubierto al menos un potencial “por qué” de su prospecto. Esta información le ayudará a guiarlo en la dirección que se adecue más a ellos.

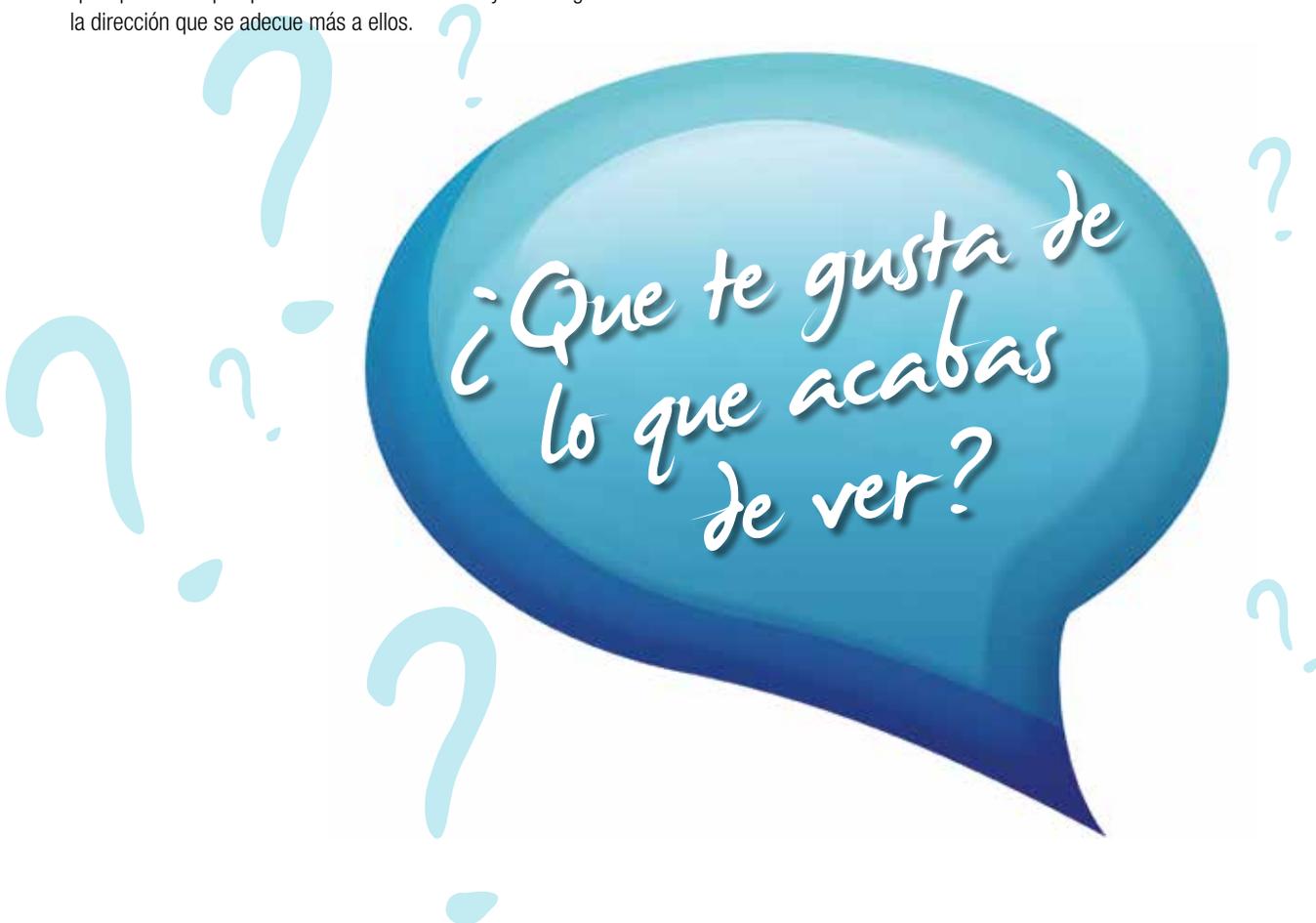
Por ejemplo, si usted ha descubierto que a su prospecto le gustaría salir de deudas, usted podría simplemente decir:

Consultor: “¿Entonces, Carlos, cómo crees que Immunotec te va a ayudar a salir de deudas?”

O, si usted ha descubierto que su prospecto se interesa por la vida sana, podría decir:

Cliente: “Entonces, Carlos, ¿Cómo crees que los productos de Immunotec te ayudarán con tu salud?”

Otra cuestión importante que conduce a una decisión es, “¿De qué preguntas necesitas respuesta para que puedas tomar una decisión?” Esta pregunta le dará la oportunidad de responder a las preocupaciones persistentes que pueden impedir a su prospecto de tomar la decisión de aprovechar la oportunidad o el producto.



¿Que te gusta de lo que acabas de ver?

Preguntar por una decisión – Respuestas comunes

Hemos encontrado que hay algunas respuestas comunes que surgirán mientras su prospecto decide su siguiente paso. Es de gran ayuda que usted se familiarice con maneras de responder a estas preguntas. Como siempre, sea usted mismo y adapte estas sugerencias a las necesidades y estilo de comunicación de su prospecto.

He aquí algunas sugerencias:



Prospecto de Consultor: “Tengo que pensarlo.”

Usted: “Muy bien, me alegra que quieras pensarlo. También quiero que pienses y que estés seguro de que esta es una buena opción para los dos. Vamos a ver, hoy es lunes, ¿qué tal si te llamo a las 5:00 pm el miércoles y podemos hablar de lo que ambos hemos decidido?”

Esto se llama la decisión de 48 horas. Una de las situaciones agotadoras para usted será, lo que llamamos el “tal vez eterno”. Usted desea colocar a su prospecto, ya sea en la categoría de “sí” o “no, por ahora” al final de las 48 horas. Siempre es bueno dejar que su prospecto sepa que usted también está pensando en ello, porque usted es serio acerca de su negocio, y sólo quiere poner en su equipo personas que sean perfectas para el negocio. Asegúrese de establecer una cita específica para discutir la decisión. Si la decisión con respecto a la empresa es “no, por ahora”, asegúrese de pedirles ser clientes. Usted también querrá pedir referencias a todos los “es no, por ahora”.

Prospectos de clientes: “Tengo que pensarlo.”

Usted: “¿Qué preguntas puedo responderte para que puedas comenzar con el producto ahora?” o “¿Quieres que te dé algunas muestras para probar?” Si es así: “Te llamaré el lunes a las cinco de la tarde como seguimiento para que me des tu opinión.” Si no: “Entiendo, sin embargo, si puedes pensar en alguien que podría beneficiarse de nuestros productos, te agradecería la referencia. Te llamaré el lunes a las cinco de la tarde para hacer un seguimiento”.



Prospecto de Consultor: “Quiero probar el producto primero.”

Usted: “Muy bien, es siempre una buena idea tomar el producto de inmediato. Como Consultor, usted puede fácilmente generar suficientes actividades como para pagar por sus propias necesidades de productos. ¿Tienes aún alguna duda sobre el producto que te impiden unirse a la empresa ahora?” Esto nos ayudará a descubrir las objeciones que puedan impedir a su prospecto de unirse a la empresa. Luego, puede ayudar a superar estas objeciones.



Prospecto de Consultor: “Yo no tengo el dinero.”

Usted: “Comprendo, es por eso que es importante que entiendas completamente la oportunidad. Quiero estar seguro que tengas respuestas a todas tus preguntas acerca de la compensación para que sepas como vas a recuperar tu inversión inicial en el próximo par de semanas. Recuerda, Immunocal cuesta tan poco como el café que te tomas todos los días. Esta es una pequeña inversión para un estilo de vida saludable, que también puede traer riqueza”.

Prospecto de clientes: “No tengo el dinero.”

Usted: “Entiendo. Lo excelente de Immunotec es que también hay una oportunidad financiera. Puedes convertirte en un Consultor de Immunotec, comenzar a compartir la historia Immunotec con los demás y a ganar dinero al mismo tiempo. Muchos de nuestros Consultores hacen suficiente dinero para pagar por sus productos y algunos incluso han llegado a conseguir su estabilidad financiera. Te voy a enseñar cómo funciona el negocio”.



Prospecto de Consultor o de cliente: “Tengo que hablar con mi esposo(a).”

Usted: “Muy bien. Vamos a fijar un momento en el que todos podamos estar juntos. Es importante que tu pareja entienda lo que te mostré. Probablemente no puedas responder todas las preguntas, por lo que será mejor si yo estoy allí para asegurarnos de que él/ella tiene la información correcta. ¿Puedo reunirme con ustedes dos el lunes o el martes a las 5:00 de la tarde?, lo que funciona mejor para ustedes dos”.



Haga crecer





Convertirse en un GRAN PATROCINADOR

Una vez que ha patrocinado a su primer Consultor nuevo, usted tiene un equipo a liderar. Ahora son socios y se apoyan mutuamente. Todavía tiene su patrocinador y el equipo de la línea ascendente, y ahora tiene un equipo de línea descendente también. Es beneficioso para usted conocer todos los aspectos de ser un gran patrocinador y líder de equipo.

Modelo a seguir

Se ha dicho que la velocidad del líder determina la velocidad del grupo. El equipo va a duplicar lo que usted hace, no lo que dice. El primer paso para ser un líder exitoso es ser modelo a seguir para su equipo. Un líder exitoso sigue patrocinando nuevos Consultores y acumulando clientes regularmente. Usted le muestra a su equipo qué hacer al hacerlo usted mismo. Pregúntese a sí mismo todos los días: “¿Si mi equipo hizo hoy lo que hice, cual sería mi cheque de comisión?”

Utilice el Comencemos... SU Plan de Acción para el Éxito y fije un nuevo entrenamiento de Consultor

Hacer que los nuevos Consultores tengan un inicio rápido también es importante. Asegúrese de utilizar el *Comencemos... SU plan de Acción para el Éxito* inmediatamente cuando patrocine a alguien y programe su entrenamiento para que sea en su primera semana en el negocio. En su sesión de entrenamiento, asegúrese de que se familiarice con los materiales de su *Paquete de bienvenida*, así como la *Guía de entrenamiento*.





Comuníquese regularmente

La comunicación es la clave para el desarrollo de su equipo. Es bueno estar en contacto con los nuevos miembros del equipo sobre una base regular durante sus primeras semanas en el negocio. Eso les mostrará que realmente se preocupa por su éxito y está allí para ayudarles a construir su negocio.

También puede programar algunas divertidas actividades de equipo y salir a hacer prospección juntos. Usted puede ser creativo y tener sus propios incentivos, concursos y eventos, y lograr que su equipo se involucre en la acción. Mientras más involucrado esté su equipo, mayor será su probabilidad de éxito. ¡Y, cuando ellos tienen éxito, usted tiene éxito!

Ayude a sus Consultores nuevos a hacer sus primeras llamadas y ayúdeles con sus presentaciones

Siempre revise el calendario de actividades su equipo con sus nuevos Consultores y trabaje directamente con ellos para compartir la historia Immunotec y ayudarles a patrocinar a sus primeros nuevos Consultores y clientes.

Así es como aprenden y aseguran el proceso de duplicación, que es esencial para que puedan alcanzar su meta financiera. Es de suma importancia que realmente se preocupe por el éxito de su equipo. Recuerde, a ellos no les importa cuánto sabe hasta que saben cuánto les importa. ¡Ayudándoles a construir es la manera cómo usted va a crecer!

Manténgase actualizado y conectado a Immunotec

Lea siempre las comunicaciones de la oficina principal de Immunotec. Esto incluye los mensajes de correo electrónico y su boletín periódico llamado *Immunocaciones*. Asegúrese de que su equipo está al tanto de los nuevos anuncios, reuniones y eventos locales, incentivos y promociones.

También es conveniente que participe en todas las llamadas de conferencias y seminarios patrocinados por Immunotec y que anime a su equipo a hacer lo mismo. Estas llamadas y seminarios están diseñados para proporcionarle información que le ayudará en la construcción de su negocio. Considere esto: Un franquiciado nunca consideraría perderse un mensaje, llamada, evento o reunión en línea con la oficina matriz de la franquicia, ya que esto podría afectar sus resultados. Su negocio Immunotec no debería ser diferente.

Asista a todas las presentaciones, reuniones y eventos con su equipo

En su negocio Immunotec, es clave que usted y su equipo permanezcan energizados. Así como una batería de auto que no está conectada a un alternador pierde su poder y energía, usted y su equipo pueden perder el poder y la energía por no asistir a presentaciones, reuniones y eventos. Cada vez que un grupo de personas con ideas afines se unen con un propósito común, puede ser energizante, de apoyo y divertido. Asegúrese de asistir a todas las reuniones de grupo con su equipo. El entusiasmo es contagioso y estos eventos les mantendrán tanto a usted como a su equipo entusiasmados y animados.

Desarrollar LÍDERES

● Cree el entorno adecuado y la atmósfera de equipo

Veamos cómo desarrollar líderes y ayudar a su equipo a tener éxito. Todo lo que crece tiene que tener un entorno adecuado en el cual crecer, y su equipo no es diferente. Considere esto, un agricultor puede tener diferentes tipos de cultivos que tienen diferentes necesidades, pero todos ellos necesitan una combinación de luz solar, agua y nutrientes. Su equipo es igual. Todos ellos tienen objetivos y necesidades individuales, pero necesitarán un entorno adecuado en el cual crecer.

Usted crea ese ambiente adecuado al organizar y participar en las presentaciones de negocio regulares, presentaciones de productos y entrenamientos. Si no hay reuniones regulares en su área y entonces inícielas.

Se recomienda una reunión de oportunidad de negocios semanal, así como un entrenamiento semanal. Usted también podría organizar presentaciones educativas de productos para sus clientes potenciales. Sea creativo y haga que los eventos sean divertidos e informativo. Esto proporciona coherencia, estímulo y mejora de las habilidades de su equipo. Tenga en cuenta que estos pueden comenzar en su casa o en un lugar de negocios conveniente. Ellos no tienen por qué ser de lujo o en un lugar caro, pero el equipo necesita un cuidado regular y un lugar común para crecer.

● Identifique a los líderes potenciales

A medida que su equipo crezca en número, tendrá que convertirse en experto en la identificación de esos líderes potenciales a los cuales usted puede ayudar a desarrollar más adelante. A menudo, lo que un Consultor nuevo hace en el inicio de su negocio va a determinar su éxito continuo. Usted puede notar a veces que tiene personas en su equipo para las cuales usted desea el éxito más que ellos mismos. No los puede arrastrar hasta la meta. Sin embargo, surgirán otros que son fáciles de entrenar y están dispuestos a hacer el esfuerzo. Éstos son los miembros del equipo en los cuales usted querrá centrar sus esfuerzos.

Busque a alguien que es una influencia positiva, tiene un fuerte “por qué”, excelentes relaciones interpersonales, un círculo de influencias amplio y que sea fácil de entrenar. Ser fácil de entrenar es la clave, porque alguien puede tener todos los demás ingredientes para el liderazgo, pero si no es fácil de entrenar, será más difícil que pueda alcanzar el éxito.

● Organice reuniones de futuros líderes

Una vez que haya identificado sus líderes potenciales, hágalos saber que usted se está centrando sus esfuerzos en ayudar a ser todo lo que pueden ser y alcanzar su gran sueño y visión. Hágalos saber que usted los ve como líderes y les ayudará a desarrollar sus habilidades. Es posible que desee fijar fechas y lugares para reuniones de liderazgo para intercambiar ideas, sentirse mutuamente responsables, y proporcionar apoyo, estímulo y formación.

● Entrene a su equipo

Entrenar es simplemente el proceso de sacar lo mejor de su equipo y ayudarles a dar el siguiente paso. Un entrenador implementa un plan de juego, anima, guía y recompensa. El *Comencemos... SU Plan de Acción para el Éxito* es su plan de juego. Este entrenamiento es su guía, y el plan de compensación es la recompensa. Su papel es el de utilizar estas herramientas y alentar a su equipo a lo largo del camino. Usted puede mantener sus sesiones de entrenamiento tan simples como: ¿Qué está funcionando? ¿Qué no está funcionando? ¿Qué se puede hacer de manera diferente? Fijar revisiones semanales de actividades de negocio también es un buen hábito a desarrollar.

● Incentivar y divertirse

A TODOS les gusta sentirse parte de algo más grande que ellos mismos y a todos les gusta divertirse. Aquí es donde usted puede ser creativo y diseñar sus propios incentivos y retos para tener a su equipo emocionado, trabajando y comprometido.

Un ejemplo de un incentivo es el enfoque “lo que haces, lo que recibes”: Todo aquel que haga tres presentaciones esta semana, va a ganar (usted decide el premio).”

Otro ejemplo es el enfoque “los tres mejores”: “los tres Consultores que patrocinan más Consultores este mes, ganarán (de nuevo, usted decide el premio).”

O simplemente, el enfoque de “reconocimiento”: Cree su propio boletín de noticias y reconozca a todos los que están haciendo actividades positivas para construir su negocio.

Celebre el ÉXITO

La importancia del reconocimiento de equipo

Reconozca tanto los resultados como actividades del campo

El reconocimiento es un premio que no se da a menudo en los puestos de trabajo tradicionales, sin embargo, ha demostrado ser uno de los motivadores más poderosos para todas las personas. No hay nada más poderoso que una palmadita en la espalda, o decir: "excelente trabajo". En su negocio, es importante reconocer a los miembros de su equipo. Usted puede hacer esto escribiendo una corta nota de felicitación, organizando un evento de reconocimiento o simplemente dando un pequeño regalo en sus reuniones periódicas. La gente trabajará más fuerte por el reconocimiento que por un sueldo. Tenga esto en cuenta, cree divertidas y creativas formas de hacer del reconocimiento una parte de su cultura de equipo.

Recuerde que su equipo será recompensado por sus resultados cuando reciban sus comisiones y bonos mensuales, pero es fundamental que usted, como líder los incentive y los recompense por sus actividades. Los líderes exitosos apartan de 5 a 10 minutos para sus presentaciones de negocios públicas para el reconocimiento del equipo. Las siguientes son sugerencias sobre cómo se puede celebrar el éxito con su equipo.

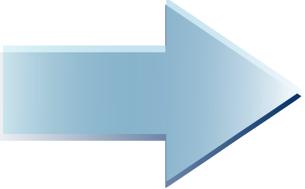
- Establezca un equipo 10-3-1 y tenga tarjetas de identificación especiales para todo el que se compromete a hacer del 10-3-1 una práctica semanal.
- Reconozca al miembro del equipo que haga más contactos cada semana.
- Reconozca al miembro del equipo que patrocine más Consultores y/o acumule más clientes cada mes.
- Organice noches de llamadas de prospección en equipo donde todo el mundo lleva algo de comida saludable y luego hagan la llamada juntos. Usted puede tener premios especiales para el que obtenga la mayor cantidad de citas o suena una campana cada vez que se hace una cita.
- Escriba notas de aliento a los miembros del equipo para hacerles saber que le importa y quiere apoyarlos en el logro de sus sueños.
- Fije una meta de volumen de equipo y cuando se alcanza la meta tengan una fiesta.



Anote sus ideas y luego planee cómo desea celebrar el éxito de su equipo.

Actividades a reconocer: _____

Resultados a reconocer: _____



Agradecimiento al cliente

Sus clientes Immunotec son también de suma importancia para su éxito continuo. Recuerde que la lealtad de sus clientes es lo que crea ingresos residuales. Mantenga siempre el contacto con ellos. Asegúrese de darles a conocer todos los productos de Immunotec para que pueda ayudarlos a mantener un estilo de vida saludable.

Para ello, establezca un programa de seguimiento para tocar base con sus clientes. Para asegurarse de que saben lo importante que son para usted, considere los siguientes ejemplos de actividades de agradecimiento a los clientes, además de un seguimiento regular.

- Asegúrese de que conoce las ocasiones especiales de sus clientes y envíeles por correo electrónico una linda nota o envíeles una carta.
- Organice un evento de agradecimiento al cliente. Sirva un refrigerio y haga una revisión de las características y los beneficios de cada uno de los productos de Immunotec.
- Envíe un correo con las promociones especiales mensuales a todos sus clientes personales.
- Ofrezca un premio o producto a los clientes que le dan 3 referidos.
- Ofrezca a su cliente un producto gratis cuando refiere a alguien para que los firme como Consultor.
- Organice un "Todos contra todos" y tenga mesas arregladas para productos y la oportunidad de negocio Immunotec. Tenga un Consultor en cada mesa para explicar las características y beneficios. Haga que los grupos de clientes cambien de mesa cada diez minutos. Al final de la presentación de 10 minutos, recibirán un boleto para una rifa. Haga una rifa al final y regale premios o productos. ¡Hágalo divertido!



Anote algunas de sus ideas de seguimiento y apreciación de sus clientes.

Lograr SU ÉXITO

Immunotec se dedica a mejorar su vida, proporcionando productos de calidad y herramientas para apoyar su estado físico, mental y financiero con el fin de encontrar el equilibrio en su vida. Mientras encuentra el equilibrio en su vida, comparta el éxito con todos los que conoce y con quienes se reúne.

La determinación es a menudo el primer capítulo en el libro de la excelencia. Ahora que ha leído esta *Guía de entrenamiento*, utilice su determinación y empiece a “planificar su trabajo y a trabajar su plan” para lograr su éxito.





Immunotec

HISTORIAS DE ÉXITO



"Mi trayecto con Immunotec ha sido uno inusual. Me uní a Immunotec en septiembre de 1997 y comencé a construir un equipo. Fue la naturaleza única de Immunocal lo que me cautivó. Había visto muchos productos alimenticios a través de los años, pero nunca me había encontrado con tan clara evidencia clínica de cómo y por qué funciona.

En 2009, me puse a trabajar y empecé a patrocinar. Seguí dando a conocer nuestro increíble producto insignia, Immunocal, y la oportunidad de negocio fenomenal que se le atribuye. En marzo de 2010, México se abrió y por el otoño de 2010 mi línea descendente incluyó el fenomenal Dr. Ricardo García Pelayo, cuyo equipo entró a Immunotec con gran entusiasmo y ¡mi cheque saltó a cinco cifras por mes! Estuvimos muy ocupados durante un tiempo asegurándonos de que nuestro nuevo equipo en México tuviese una buena introducción a nuestra empresa y nuestros productos y pronto estaban en funcionamiento ¡y se han convertido desde entonces en los testimonios de éxito más fuertes en la historia de Immunotec!

*La oportunidad Immunotec está viva y pujante, y estoy muy agradecido de haber sido capaz de lograr tanto en un entorno muy rural en el centro de Ontario. Siempre me ha gustado la vida del campo y mi negocio Immunotec me ha permitido trabajar desde mi casa y construir un negocio tan estable. Sigo compartiendo los productos y la oportunidad con todos y cada uno. Nunca se sabe quién va a ser la próxima gran historia en Immunotec. Immunotec ha cambiado mi vida. Los fabulosos productos han permitido a mi familia vivir una vida sana y la oportunidad de negocio nos ha proporcionado una forma de vida y de libertad que es ¡absolutamente increíble! Doy gracias al Dr. Bounous y los miembros fundadores de esta empresa, al igual que a todas las personas que han trabajado con Immunotec a lo largo de los años con la visión y energía positiva."**

- Consultor Diamante Ejecutivo, DOUG MACNAB
Ontario, Canadá

*Las experiencias descritas arriba se basan en acciones individuales y no típicas para todos los Consultores. Los resultados dependerán del tiempo y esfuerzo que la persona dedique a construir su negocio Immunotec.



"Me presentaron a Immunotec en 1998. En ese momento, yo estaba en la fotografía profesional y el negocio de la publicidad. La persona que me dio a conocer Immunotec era un amigo que quería un poco de ayuda profesional para anunciar el nuevo producto "Immunocal". Él persistió durante varios meses tratando de mostrarme Immunocal, hasta que finalmente me decidí a viajar a Montreal y conocer al Dr. Bounous en persona.

Cuando llegué tuve una perfecta combinación de eventos. Tuve la oportunidad de conocer a Chuck Roberts, Dieter Beer y John Molson, los fundadores de la empresa. Después de pasar la mayor parte de dos días con el Dr. Bounous, estaba convencido de que había hecho un descubrimiento excepcional que estaba destinado a beneficiar a muchas personas en los próximos años. ¡Ahora quería participar!

Así que empecé a hablar en serio sobre Immunocal en Enero de 1999 y logré conseguir que seis personas se unieran a mí en el negocio de inmediato. Esto creció hasta 16 personas a finales del mes ¡y al final del segundo mes creció a 90 personas! ¡Cuatro meses más tarde, mi equipo era de alrededor de unos 300!

Dado que era un fotógrafo profesional con un negocio lucrativo, mi esposa, en un principio, no estaba muy entusiasmada de que me aventurara en esto de las ventas directas. Yo no podía hacer esto a tiempo completo, ya que tenía trabajos ya programados para los próximos dos años.

Se pueden imaginar mi sorpresa cuando Immunotec recompensó mi trabajo duro de los dos primeros meses dándome tres boletos de cortesía para un crucero por el Caribe. Al parecer, ¡había conseguido un viaje de incentivo tres veces! El crucero le aseguró a mi esposa que había tomado una buena decisión, y una vez que se reunió con Chuck Roberts, CEO de Immunotec (en aquel momento), me dio su total apoyo.

En los siguientes meses, trabajé a tiempo parcial y vi con asombro como nivel tras nivel de clientes y Consultores siguieron creciendo. Y, ¡en los próximos años, creció a decenas de miles! La fuerza del producto principal de Immunotec, Immunocal, fue la clave de mi éxito. El resto es historia Immunotec. Yo alcancé el nivel más alto de rangos en Immunotec en los primeros meses, y he permanecido en el nivel más alto. He hecho mi objetivo de estar en todas las convenciones organizadas por la compañía siempre, y he logrado cada viaje de incentivo que han ofrecido.

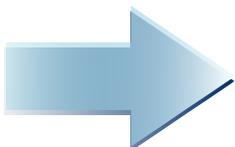
Sí, es cierto que he hecho millones haciendo el negocio, y he tenido una vida muy cómoda, pero para mí, la verdadera recompensa de mi negocio Immunotec ha sido ser testigo de los beneficios que el descubrimiento del Dr. Bounous ha hecho a miles de personas en los últimos años. Además, el tipo de negocio que ofrece Immunotec me ha dado libertad y el control de mi tiempo, y me ha permitido estar involucrado con otras metas en mi vida de las que también se han beneficiado muchas otras personas.

Aunque tardé meses para tomar la decisión de entrar en este negocio, he tenido años de éxito que me han hecho lamentar mi comienzo lento. Y en lo que respecta a mi esposa... ¡ella ahora dice que fue su idea de que comenzara a hacer el negocio Immunotec!

*Mi sugerencia es dar un vistazo de cerca a lo que Immunotec tiene que ofrecer y ver si es una buena opción para usted. Una vez que sepa lo bueno que los productos son, usted no tendrá ningún reparo en ofrecérselos a su familia y amigos. ¡Sea diligente al respecto y vea los resultados resultados!"**

**- Consultor Platino, JAMES SPENCER
Florida, Estados Unidos**

*Las experiencias descritas arriba se basan en acciones individuales y no típicas para todos los Consultores. Los resultados dependerán del tiempo y esfuerzo que la persona dedique a construir su negocio Immunotec.



“Mi nombre es Juan Manuel Marín. Nací en Aguascalientes, México y llegamos a los Estados Unidos hace veintitrés años en busca del sueño americano. Tengo cuatro hijos hermosos y son mi razón de haberme unido a Immunotec. Quiero que tengan una calidad de vida que, definitivamente, no tuve.

Cuando supe de la oportunidad Immunotec, inmediatamente me di cuenta de que las oportunidades se presentan a menudo una sola vez en la vida. Me di cuenta de que podía alcanzar la libertad financiera si me ponía a trabajar de inmediato y así lo hice. Rápidamente me visualicé como un líder y me comporté como tal. Comprendí pronto que no hay otro producto como Immunocal y que todos mis amigos hispanos y miembros de la comunidad podrían beneficiarse de este producto y de la increíble oportunidad de negocio que ofrece Immunotec. Y desde entonces ha sido mi único enfoque.

He trabajado como contratista general por más de dieciocho años en el valle de California. En los últimos años, la construcción comenzó a declinar y pronto muchos de mis clientes se atrasaron en sus pagos, debiéndome un montón de dinero. El estrés comenzó a consumirme. Cuando vi la oportunidad de negocio Immunotec decidí unirme, me concentré y empecé a hablar con tantas personas como me era posible.

Hoy tengo un increíble grupo de líderes que tienen la misma misión y visión que tengo yo. Estoy trabajando mano a mano con ellos, salimos a hacer prospección todos los días, sin perder nunca de vista nuestro “por qué”. Y ahora, cinco meses más tarde, estoy tan motivado que he alcanzado el nivel de Diamante. Ahora me visualizo a mí mismo como Platinum en dos años. Sé que si ayudo a otros a desarrollar sus sueños, el mío va a llegar como consecuencia. Trabajo muy diligentemente con mis Consultores Oro para que puedan pasar al nivel de Diamante y, de esa manera, todos subir un escalón más hacia la libertad financiera. El trabajo en equipo es la clave del éxito en esta industria. ¡La oportunidad Immunotec cambia la vida!

*Estoy muy feliz porque ahora estoy empezando a vivir mi vida como yo siempre soñé. Realmente tengo el tiempo para llevar a mis hijos a la escuela por las mañanas y también tengo tiempo para estar con mis seres queridos, mi vida está cambiando. Yo amo a mi equipo, que son personas hermosas con hermosos sueños y estoy decidido a ayudarlos a alcanzar esos sueños. Gracias Immunotec y gracias a todas y todos los miembros de mi organización.”**

**- Consultor Diamante Ejecutivo, JUAN MANUEL MARÍN
California, Estados Unidos**



“Mi camino hacia el éxito con Immunotec se inició en 2005, cuando me retiré de la policía y me encontré tratando de decidir qué hacer con mi vida. Tan pronto como descubrí Immunotec, supe que era una empresa con productos de calidad y una excelente oportunidad de negocio de la cual quería ser parte. También me di cuenta de que iba a necesitar encontrar personas comprometidas que compartieran mi visión y valores, porque el éxito en Immunotec se basa en la búsqueda y formación de líderes que puedan duplicar tus acciones.

Creo que la gente no se limita simplemente a comprar un producto o una empresa, sino que también adquieren la integridad, la transparencia, los valores fundamentales y sobre todo la pasión que está representada por la compañía. Noté todo esto con Immunotec y, como resultado, me aseguré de que siempre me mantuviera enfocado en mi crecimiento personal con el fin de convertirme en un líder creíble y reconocido.

Al día de hoy, siempre participo en las conferencias telefónicas, seminarios, sesiones de formación y presentaciones corporativas con Immunotec. Todo lo que aprendo, lo uso para desarrollar programas de formación a los que invito a quienes realmente quieren comprometerse con el éxito. A través del trabajo duro, la perseverancia, el compromiso y, sobre todo, el desarrollo de una actitud positiva, gente increíble

se ha unido a mi equipo. Me concentro en la formación de líderes y juntos hemos desarrollado un espíritu de equipo que permite a todos en nuestro equipo mantener la motivación y crear la duplicación en sus respectivos equipos.

A lo largo de mi trayecto, ha habido una gran cantidad de obstáculos, pero nunca he renunciado, porque sé muy bien que los únicos perdedores son los que renuncian en el camino. Hoy, he desarrollado una actitud positiva inquebrantable que transfiero a mi equipo. Como siempre digo: “¡Lo importante, no es el resultado que obtengamos, sino la persona en la que nos convertiremos consiguiendo esos resultados!”

Con Immunotec, podemos cambiar la calidad de vida, tanto física como financiera. Y eso está en mis pensamientos todo el tiempo. Todos los días tomo un momento para hablar con todos con quienes me encuentro acerca de la oportunidad Immunotec porque creo que todos merecen la oportunidad de mejorar su calidad de vida.

*Así que, les digo que sean grandes líderes, desarrollen su pasión, y compartan esa pasión con las personas que les rodean. Concéntrense en su crecimiento personal y el crecimiento de su equipo. ¡Estas medidas garantizarán el éxito para ustedes y para quienes les sigan!”**

**- Consultor Diamante, NORMAND ROBERT
Québec, Canadá**

*Las experiencias descritas arriba se basan en acciones individuales y no típicas para todos los Consultores. Los resultados dependerán del tiempo y esfuerzo que la persona dedique a construir su negocio Immunotec.

No ponga sus sueños en pausa por más tiempo.

¡Comience hoy mismo!

¡Hoy es el día de empezar a hacer sueños realidad!





¡Mejorando la vida de las personas todos los días!