

10 PASOS PARA CONSTRUIR UN EQUIPO
MÁS PRODUCTIVO

MOVIMIENTO





¿Estás luchando por duplicar?

¿Frustrado con la falta de crecimiento de tu equipo de mercadeo en red?

¿Te resulta agotador tratar de mantener motivados a los miembros de tu grupo?

¡Oye, no estás solo!

Pero afortunadamente...

Crear una producción mucho mayor en tu organización no es tan difícil como podrías pensar.

Así que presta mucha atención a los siguientes consejos, porque estás a punto de aprender mis 10 pasos principales para construir un equipo de mercadeo en red, sólido como una roca, y exponencialmente más rentable.

1. COMIENZA A ACTUAR “COMO SI!”

Incluso si aún no tienes un equipo de mercadeo en red...

Deseas asumir la postura de que estás en el proceso de construir una enorme organización.

En este momento tu enfoque principal es encontrar personas que estén listas para emprender este viaje contigo.

Mírate a ti mismo liderando llamadas, reconociendo a los miembros del equipo y comienza a actuar como si encabezaras un equipo grande.

A través de este simple acto de “hacer” y visualizar, tu mente comenzará a creer que tienes un gran equipo, que comenzará a atraer nuevos pensamientos y a manifestar nuevas posibilidades.

2. PROTEGE TU TIEMPO

Nunca permitas que un compañero de equipo abuse de ti verbalmente o abuse de tu tiempo.

Eso es inaceptable!

Si alguien te está pidiendo consejos constantemente pero nunca los toma, dales tareas.

Debes proteger tu tiempo y ofrecerlo a los compañeros de equipo correctos que producen, duplican y si lo aprovechan.

De lo contrario, terminarás cansado, frustrado y listo para tirar la toalla.

3. NUNCA ASUMAS

Mira, nunca puedes asumir lo que la gente quiere tanto como tú. Este es un error muy común.

Pregúntales por qué se unieron y qué esperaban obtener de tus negocios.

Recuerda amar y respetar a los usuarios de tus productos, estos son la línea de vida de tu negocio, así que asegúrate de **NO HACER** caso omiso de ellos.

Se feliz con cualquiera que quiera unirse, ya sea un prospecto comercial o un usuario del producto.

Además, asegúrate de no hacer ninguna suposición, simplemente porque dijeron que pueden usar dinero extra.

Incluso si eso se menciona, retrocederán en algún momento y dirán que primero quieren probar el producto o servicio para ver qué experimentan.

Siempre habrá más personas que usen el producto que aquellos que se unan para crear un negocio.

4. DEJA DE LUCHAR POR EL RECONOCIMIENTO

Sí, deja de luchar por el reconocimiento.

Y en su lugar, esfuérate por levantar a los demás.

El mercadeo en red puede abofetearte de vez en cuando, así que asegúrate de empoderar a los demás y fomentar su crecimiento.

Ejecuta tus propias llamadas, seminarios web y capacitaciones de tu grupo de mercadeo en red.

Cuando estés en un evento, asegúrate de destacar a un miembro del equipo y compartir su historia.

Esto les ayuda a salir de su zona de confort y es allí donde tiene lugar el crecimiento real.

5. DEJA DE MOTIVAR; ¡COMIENZA A INSPIRAR!

Una de las preguntas más comunes que recibo es...

“¿Cómo puedo motivar a mi equipo?”

Bueno, querrás darte cuenta de que todos comienzan en un punto diferente.

Algunos quieren tratar tu negocio como un hobby y otros quieren sacarlo del agua.

Por lo tanto, debes “amar a todos”, pero la mayoría de tu tiempo inspirará al equipo que busca lo mejor.

Si están en acción, debes estar en las trincheras al lado de ellos.

¡La manera más fácil de motivar es hacer que tu rango avance **LO ANTES POSIBLE!**

Cuando ven lo fácil que es seguir el sistema, aprender las habilidades y recibir un pago, ahí es donde se produce la duplicación, ¡pero siempre debes mantenerte inspirador y líder con el ejemplo!

6. ¡EN LUGAR DE SER INSISTENTE, DIVAGA!

Esto es lo mismo que siempre le digo a mi equipo cuando se trata de comercializar...
Juega la 'carta para llevar' si dudan.

Nunca, en ninguna ocasión, queremos obligar a alguien a unirse a un equipo o comprar nuestros productos si no lo desean.

Eso es abarrotarlo por la garganta y deja una muy mala impresión.

En cambio, comienza a hacer preguntas a los miembros de tu equipo...

¿Por qué te uniste?

¿Qué esperabas ganar?

¿De verdad quieres esas cosas?

¿Cómo alcanzarás la libertad económica si no construyes esto?

¿Son esas cosas serias para ti?

Estas preguntas honran a la persona con respecto a indagar por qué se unieron realmente, en primer lugar.

Ahora, volvamos a la visión de lo que soñaron...

7. ENSEÑA

¡Enseña a otros a hacer lo que haces!

Si no sigues esto, entonces siempre serás dependiente, ¡y eso apesta!

Cuando hagan preguntas, envíalas a una herramienta para encontrar la respuesta.

¡Busca apuntarlos en la dirección correcta y empoderarlos, NO habilitarlos!

"Enseñar a enseñar" significa que puedes duplicar completamente a la siguiente persona, por lo que tu negocio continuará, estés o no presente.

8. RECONOCE A LOS DEMÁS

A la gente le encanta sentirse bien, ¿verdad?

A la gente le encanta ser el centro de atención, incluso si es para decir que lo odian, ¿correcto?

La gente quiere ser reconocida por sus esfuerzos, ¿sí?

Así que siempre asegúrate de reconocer a aquellos que están poniendo el esfuerzo que deseas.

Ayuda a otros a darse cuenta de la grandeza que tienen dentro de ellos.

9. INVIERTE

¡Lo importante que es invertir en ti!

Si tu empresa ofrece eventos, debes estar allí y llevar a todo tu grupo al lugar.

¡Comprende esta profesión!

Necesitas convertirte en un estudiante, ¡y Rápido!

Y no solo se trata de invertir dinero en tu negocio, sino también de tiempo.

¿A qué estás dispuesto a renunciar hoy para llegar a donde quieras en 2 o 3 años a partir de ahora?

La educación es clave para que puedas ofrecer más valor.

Cuando inviertes en ti mismo, instantáneamente eres más valioso para tu equipo.

Siempre debes estar aprendiendo para que puedas compartir en todo momento.

10. SOLO DA CONSEJOS CUANDO TE PREGUNTEN

Cuando tengo un miembro del equipo que te llame con un poco de ira, o que está en un nivel bajo en las distribuciones, escúchalo sin interrupción.

Después de que terminan, cortésmente pregúntales si están “**preparados**” antes de responder.

Recuerda aquí, que tú **NO** eres su jefe, por lo que no les digas qué hacer.

En lugar de eso, das consejos y te capacitas para contar historias o a través de tus propias experiencias.

Hace una **GRAN** diferencia en cómo se recibe tu entrenamiento.

Espero que hayas valorado los 10 pasos para la construcción de equipos.