



**LAS 21 CUALIDADES PRINCIPALES DE LAS PERSONAS MÁS EXITOSAS
DE NUESTRO CLUB.**



Hoy, quiero compartir mis 21 cualidades de las personas principales exitosas de nuestro Club.

Siempre he sido un gran admirador de estudiar a personas exitosas y estudiarlos.

Cuando estudies a estos ganadores, rápidamente encontrarás muchas similitudes; claro, muchos de ellos tienen diferentes orígenes, razas, crianzas y personalidades y si bien existen muchas diferencias entre estas personas exitosas, también hay muchas cosas en común.

La lista a continuación resaltaré las 21 cualidades más importantes de las personas que tienen más éxito en Network Marketing.

1. UNA MENTALIDAD ABIERTA

Para comenzar tú tienes que ser de mente abierta, para involucrarte en Network Marketing. La mayoría de las personas están programadas para tener un trabajo toda su vida y piensan que tener un trabajo es la única manera de ganarse la vida. Además de eso, las mercadologías de redes exitosas siempre tienen una mente abierta y buscan mejores y diferentes formas de desarrollar sus Negocios y llevarlo al siguiente nivel. Si alguien tiene una mejor manera, es ética y eficaz estoy dispuesto a escucharlo.

2. MUCHA CREATIVIDAD

La mayoría de los distribuidores exitosos son muy creativos. Encuentran diferentes estrategias para construir su negocio, el cual coincida con sus habilidades y fortalezas; miran lo que otras personas están haciendo y hacen lo contrario. Tú debes encontrar una forma de destacar entre la multitud y ser único.

3. MEJORA CONSTANTE

Si tú estudias cualquier comercializador de redes exitoso, descubrirás rápidamente que siempre intentan mejorar cada día. Su objetivo es ser cada vez mejor, ellos saben que, en las pequeñas mejoras diarias, van sumando a las “mega mejoras” en un período de meses y años.

4. UN EQUIPO DE MASTERMIND.

Los vendedores exitosos de redes tienen un grupo de mentores, a estos se refería Napoleón Hill cuando enseñó la importancia de tener un equipo de cerebros. Los vendedores exitosos de redes encuentran a alguien exitoso en su línea ascendente para enseñarles y ayudarlos. También tienen mentores fuera de la industria que les enseñan sobre ventas, marketing, emprendimiento, planificación de negocios, finanzas comerciales y más. Participan en llamadas de MASTERMIND y SIEMPRE están buscando nuevas cosas que puedan hacer para mejorar y hacer crecer su negocio. En muchos casos, también tienen su propio cerebro donde enseñan a las personas de su equipo cómo tener éxito.

5. FUERTES HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

Las personas más exitosas tienen fuertes habilidades de comunicación; comprenden la importancia de una comunicación verbal, no verbal y escrita efectiva. Tú debes saber cómo articular tu mensaje a tus prospectos y miembros de equipo, y ser bueno para leer el lenguaje corporal de otras personas. Las personas más exitosas son buenos para hablar en público y no tienen problemas para decirle a alguien lo que están pensando. Son breves y bien hablados, educados con los demás, pero no tienen miedo de compartir lo que están pensando.

6. BUENAS HABILIDADES CON LAS PERSONAS

Las personas más exitosas tienen habilidades excepcionales para las personas. Tú debes amar a la gente, construir amistades nuevas y hacer buenos amigos. Ser buen oyente y buen conversador. Después de todo, el mercadeo en red es un negocio de personas.

7. GRAN CORAJE

Los distribuidores exitosos también tienen miedo, al igual que todos los demás, pero no dejan que sus miedos los controlen. Necesitas permitir que tus acciones controlen tus pensamientos, en lugar de dejar que tus pensamientos controlen tus acciones. Tú compromiso es levantarte y hacer lo que temes de todos modos, porque tienes una gran visión y sueño.

8. BUENA IMAGEN DE SÍ MISMOS

Para tener éxito en nuestro Club, debes tener una buena autoimagen. Tienes que creer que mereces el éxito. Nunca he luchado en esta área y muchas veces me he preguntado por qué tanta gente lo hace. Si tú piensas mal de ti mismo, no atraerás a otros a tu negocio; lee libros, obtén asesoramiento y haz lo que debes hacer para mejorar tu autoimagen. Es muy importante.

9. BUENA PREPARACIÓN

Las personas más exitosas del Club planean su día todos los días y manejan su tiempo sabiamente. Tienes que tener objetivos claros y un plan de acción escrito, también programar tu tiempo para construir tu negocio todos los días; nunca debes deformar tu propósito, siempre tenlo claro.

10. ENFOQUE PERMANENTE

Para llegar a la cima en nuestro Club, tú necesitas tener un enfoque tipo láser; si quieres lograr el éxito en esta industria debe ser una prioridad para ti tu empresa, justo detrás de tu familia y tu trabajo diario. No te puedes distraer con el síndrome del objeto brillante. Debes apuntar hacia tu meta y no permitir que nada te impida alcanzarla.

11. BUEN ENTUSIASMO

Las personas de éxito en Nuestro Club tienen una actitud mental positiva. Están entusiasmados con lo que hacen y hacia dónde se dirigen. No permitas que pequeñas cosas te derroten o te mantengan cabizbajo. Lleva siempre una sonrisa en la cara y muestra alegría a los demás.

12. CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO

Para llegar a la gran cantidad de dinero en nuestro Club, tú necesitas conocimientos especializados. El conocimiento especializado te hará rico; el mismo se basa en reclutamiento, prospección, formación de equipos, motivación a otros, ventas de productos, etc. Los vendedores de redes exitosos siempre buscan formas de mejorar sus conocimientos especializados, asisten a talleres, leen libros, aprenden por ensayo y error, tienen un mentor y un entrenador y hacen todo lo posible para aprender más. Dedicar tu tiempo y dinero todos los meses para perfeccionar tus habilidades y mejorar tus conocimientos especializados.

13. MUCHA CONFIANZA

Las personas de éxito en nuestro Club están seguras. Creen en sí mismos, en nuestra compañía, en su línea de productos y en la industria misma. No tienen problema en mirar a los demás a los ojos. Tienen una buena imagen de sí mismos y saben que tendrán éxito, no importa qué.

14. CONSTANTE DISCIPLINA

Para tener éxito en nuestro Club, necesitas autodisciplina. La disciplina es simplemente seguir tu decisión original y hacer algo todos los días para acercarte a tu objetivo. Es establecer un objetivo, crear un plan y luego hacer el trabajo para seguir el plan. Significa mantenerse concentrado y persistente. Descubrirás rápidamente que la mayoría de las personas no tienen suficiente disciplina para tener éxito en el mercadeo en red o cualquier otra cosa.

15. PERSEVERANCIA

Este es el proceso de seguir con algo hasta que tengas éxito. Es el proceso de nunca darse por vencido; significa que, si te golpean 98 veces, te levantarás 99 veces. Una vez más, pocas personas tienen la dureza mental para perseverar en el mercadeo en red debido al rechazo y los desafíos. Estudia a los que ganan mucho dinero y descubrirás que simplemente fueron derribados más que todos los demás en su equipo, pero se mantuvieron levantándose.

16. SÓLIDA AUTOCONFIANZA

No puede confiar en nadie más para tener éxito en nuestro Club más que TU Después de todo, es su negocio y nadie se preocupa por su negocio tanto como tú. Solo date cuenta de que tu éxito depende de ti. Los vendedores exitosos de redes disfrutaban de la ayuda de su línea ascendente, pero nunca colocan su éxito en las líneas ascendentes o descendientes.

17. TRABAJO DURO

Las personas más exitosas de nuestro Club se dan cuenta de que tiene que trabajar muy pero muy duro para llegar a la cima de esta industria. Tú tendrás que dedicar muchas horas, hacer mucho del trabajo esencial, enfrentar el rechazo y seguir adelante. Tienes que arremangarte y hacer lo que el 97% de los distribuidores no están dispuestos a hacer, para que puedas tener lo que el 3% tiene.

18. UNA GRAN VISIÓN

Necesitas una visión para tener éxito en los negocios y en nuestro Club. Debes ver las cosas antes de tenerlas; debes tener un plan de cinco años, diez años y veinte años para tu negocio. Si no puedes ver el pasado hoy, no llegarás muy lejos en nuestro Club. Tu visión te mantendrá en marcha a medida que enfrentes desafíos, contratiempos y decepciones. Es verdad, sin visión el hombre perecerá.

19. RESPONSABILIDAD PERSONAL

Tu éxito depende totalmente de ti. Si lo logras, es por tu Responsabilidad; si fallas, es por tu Responsabilidad. No es tu patrocinador, tu línea ascendente, tu empresa o el trabajo de otra persona el secreto de que tengas éxito. Hasta que no aceptes el 100% de la responsabilidad de tu propio éxito, nunca lo lograrás. Aunque la sociedad nos enseña a culpar a otros por nuestro fracaso o falta de resultados, las personas exitosas no piensan de esa manera.

20. FUERTE DESEO

El deseo es el punto de partida de todo éxito, tú no puede desear el éxito de alguien más de lo que lo quieres para ti mismo. Los vendedores exitosos de redes tienen un enorme y ardiente deseo. Quieren el éxito en esta industria tanto como quieren el aire que respiran. Este deseo los impulsa a hacer todo lo que necesitan para tener éxito.

21. ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

Al final del día, puedes tener la compañía perfecta, las grandes metas, un gran patrocinador, excelentes productos, un increíble plan de compensación, un plan de acción escrito y un sinnúmero de otras cosas, pero nunca lograrás el éxito si no haces el trabajo. La mayoría de las personas en el mercadeo en red piensan en el negocio todo el tiempo, pero nunca hacen el trabajo. Realmente necesitas estar orientado a la acción. Debes tomar medidas masivas y hacer algo para construir tu negocio todos los días. Estudia a todas las personas que fracasan en esta industria y el 100% de ellos no hizo el trabajo que requiere para tener éxito.

Tendría que decirte que ser un buen oyente es muy importante si quieres tener éxito en nuestro Club. Contrariamente a lo que la mayoría de la gente piensa, los buenos profesionales de nuestro Club no hablan rápido o hablan mucho. En su lugar, hacen preguntas estratégicas y actúan como buenos oyentes, de modo que el prospecto puede venderse a sí mismo. Tienes dos oídos y una boca por una razón. Úselos en ese orden.

