

Primeros pasos a Manager



<https://business.flp.com/>



FOREVER™

Gregg tiene un mensaje para ti

“NUESTRA MISIÓN: CREAREMOS UN AMBIENTE PRODUCTIVO EN DONDE TODO INDIVIDUO PUEDA SER LO QUE QUIERA SER CON DIGNIDAD, Y EN DONDE LA INTEGRIDAD, LA EMPATÍA Y LA DIVERSIÓN SEAN NUESTRAS GUÍAS. CREAREMOS Y ATESORAREMOS UNA CONVICCIÓN Y PASIÓN POR NUESTRA COMPAÑÍA, NUESTROS PRODUCTOS Y NUESTRA INDUSTRIA. BUSCAREMOS CONOCIMIENTO, EQUILIBRO Y, SOBRE TODO, DESPLEGAREMOS VALOR EN LA MEDIDA EN LA QUE LIDERAMOS NUESTRA COMPAÑÍA Y NUESTROS FOREVER BUSINESS OWNERS.”

NOS SENTIMOS PRIVILEGIADOS DE HABER AYUDADO A MUCHAS PERSONAS A LOGRAR UNA VIDA MEJOR A TRAVÉS DE TODO EL ESFUERZO QUE EMPLEARON EN CONSTRUIR SUS NEGOCIOS CON FOREVER.

Al unirse con nosotros, también desarrollarás la habilidad de lograr la excelencia y no solo a través de las recompensas que vienen con el plan de Marketing de Forever, sino que lo harás por medio de la destreza personal que adquirirás en la medida en que desarrollas tu negocio. Aprenderás a comunicarte mejor y sabrás cómo dirigir a otros hacia una vida más productiva. Si aplicas todos los principios que has aprendido en este manual de una manera consistente y regular, estoy seguro de que triunfarás tal y como lo han hecho otros antes de ti. ¡Te deseamos mucha salud, éxito y felicidad!

Forever yours,



Gregg Maughan
CEO
Forever Living Products

- 04 / ¿Qué esperas lograr?
- 06 / ¡Comienza tu viaje!
- 07 / Tu clave para el éxito
- 08 / Cómo promover
- 09 / La oportunidad Forever
- 11 / Construye tu negocio como Manager
- 12 / Senior Manager
- 13 / Identifica a cinco personas claves
- 14 / Juego de memoria
- 16 / Mi lista de 100+
- 18 / Comparte la oportunidad Forever
- 20 / Reuniones de negocio / producto
- 21 / Construye un equipo
- 22 / Haz contactos
- 25 / Desarrolla perfiles
- 26 / Seguimiento de actividad
- 28 / ¿Qué sigue? Un plan de 7 días
- 30 / Fichas de productos
- 34 / Mis primeros pasos a Manager
- 38 / Aidan tiene un mensaje para ti



¡Comienza tu viaje!

¡ESTÁ EN NUESTRA NATURALEZA COMPARTIR LAS COSAS BUENAS!



La mejor forma de empezar a construir tu negocio es convertirte en el mejor cliente. Cuando experimentas los beneficios de los productos por ti mismo vas a poder recomendarlo con mayor facilidad a otros, y esto lo harás con confianza y entusiasmo.

Además de probar los distintos artículos que te ofrece Forever, es importante que dediques tiempo a familiarizarte con los vídeos formativos de los productos (que reconozcas los ingredientes principales así como los beneficios) y también te apoyes en las herramientas de marketing que te pueden ayudar a conectar con tus clientes para recomendarles lo que les dará los mejores resultados.

Desarrollar una base sólida con los clientes también es muy importante para construir un negocio exitoso.

Muchos grandes líderes recomiendan trabajar con entre 20 y 30 clientes que usen los productos con regularidad. Esto puede ser tan simple como llegar a las personas que conoces, aprender sobre su salud y necesidades de bienestar para recomendarles algo ideal que les ayude a alcanzar sus metas.

¿Quieres tener un cliente fijo? Una gran forma de hacerlo es registrarlo como Cliente Preferente de Forever. Un Cliente Preferente de Forever es un cliente que recibe un 5% de descuento por sus compras.

Tu clave para el éxito

ENTENDIENDO LOS CASE CREDITS

Los Case Credits son las unidades que te ayudarán a calificar para nuevos niveles y podrás conseguirlos a través de tus ventas directas y de equipo. ¡Apunta a alcanzar 4CC cada mes y enseña a tu equipo a hacer lo mismo!

A medida en que avanzas en la construcción de tu negocio con Forever vas a escuchar numerosas veces el término “case credit”, “CC”, o “puntos”, ya que estos se usan regularmente para describir los requisitos de diferentes logros o incentivos.



Un Case Credit es una moneda interna de Forever que te ayudará a construir un negocio global sin preocuparte acerca de las tasas de cambio. Los Case Credits te aseguran que existe una oportunidad equitativa para que todas las personas alcancen el mayor de los beneficios que ofrece la empresa, en cualquier lugar del mundo.



La venta mensual al por menor de 4CC es una disciplina importante en la construcción del negocio dentro del plan de marketing de Forever. Todo Forever Business Owner (FBO) que complete 4CC al mes se considerará como activo.

Estar activo le permite a un FBO:

-  Desbloquear el potencial completo del plan de marketing.
-  Comenzar a tener mayores ingresos como Asistente de Supervisor cuando empieces tu negocio.
-  Ganar bonos de liderazgo.
-  Calificar para incentivos.

Construye tu negocio con la disciplina de los 4 Case Credits (puntos) mensuales y enséñale a tu equipo a hacer lo mismo. Este compromiso te ayudará a consolidar una voz de autoridad al hablar sobre las cualidades de los productos y la forma de venderlos, así como también te ayudará a forjar un negocio fuerte y consistente.

Como promover

¡TOMA ACCIONES!

4CC Desarrolla tu negocio personal con 4CC mensuales

1. USA LOS PRODUCTOS

Convértete en tu propio mejor cliente. Piensa en todo aquello que uses, en todo aquello en lo que creas, porque son estas cosas las que le recomendarás a otros con pasión e integridad. En cada compra que hagas, agrega un producto nuevo para ti mismo y así podrás experimentar todo el mundo Forever.

Muchos Forever Business Owners se unen a Forever como resultado de haber asistido a una presentación. ¡Nunca te pierdas una oportunidad!



2. MUESTRA LOS PRODUCTOS:

- + Presentaciones de negocio / producto.
- + Marketing.
- + Deportes y Fitness.
- + Recaudación de fondos.
- + Recomendaciones.
- + Pequeños lanzamientos.
- + Conversación uno a uno.
- + Quedar por un café.
- + Conversaciones de productos.
- + Redes sociales.
- + Web personal FLP360.
- + Centros de cuidado de la piel.
- + Clubes.
- + Gimnasios.

C9™

Una selección de productos para el control de peso, diseñado para ayudar a los clientes a lucir y sentirse mejor.

Vital5®

Cinco de los productos más populares, empacados juntos para proveer de nutrición avanzada y colaborar con el estado óptimo de la salud.

3. CONSTRUYE UNA BASE DE CLIENTES

Construye una base de clientes, de aproximadamente veinte o treinta personas a las que le puedas hacer seguimiento de forma regular. Las próximas páginas te mostrarán cómo puedes hacerlo.

La Oportunidad Forever

¿CÓMO LLEGAS A SER SUPERVISOR?

Asistente de Supervisor (2CC acumulados en 1 ó 2 meses consecutivos)

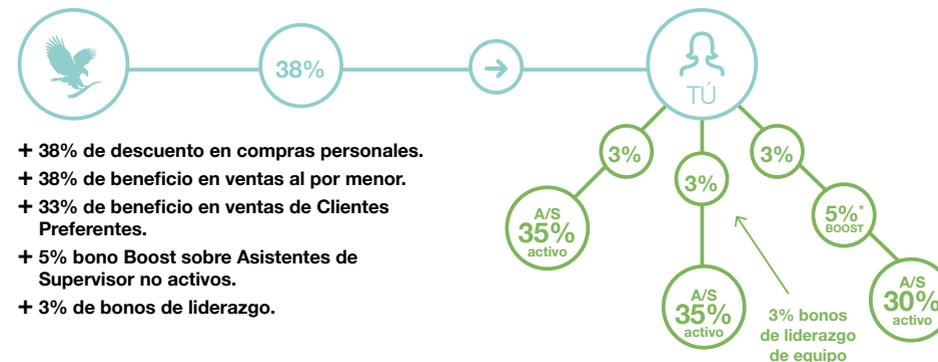
Puedes hacer 2CC o comprar uno de los pack de inicio que te impulsan como Asistente de Supervisor.



- + 30% de descuento en compras personales
- + (+ 5% Boost si estás activo con 4CC)
- + 30% beneficio en ventas al por menor
- + (Con 5% Boost si estás activo con 4CC)
- + 25% ganancia en ventas de clientes preferentes
- + (Con 5% Boost si estás activo con 4CC)

Comisiones por cada nuevo FBO que compra un pack de inicio = 171€*

Supervisor (10CC acumulados en 1 mes)



- + 38% de descuento en compras personales.
- + 38% de beneficio en ventas al por menor.
- + 33% de beneficio en ventas de Clientes Preferentes.
- + 5% bono Boost sobre Asistentes de Supervisor no activos.
- + 3% de bonos de liderazgo.

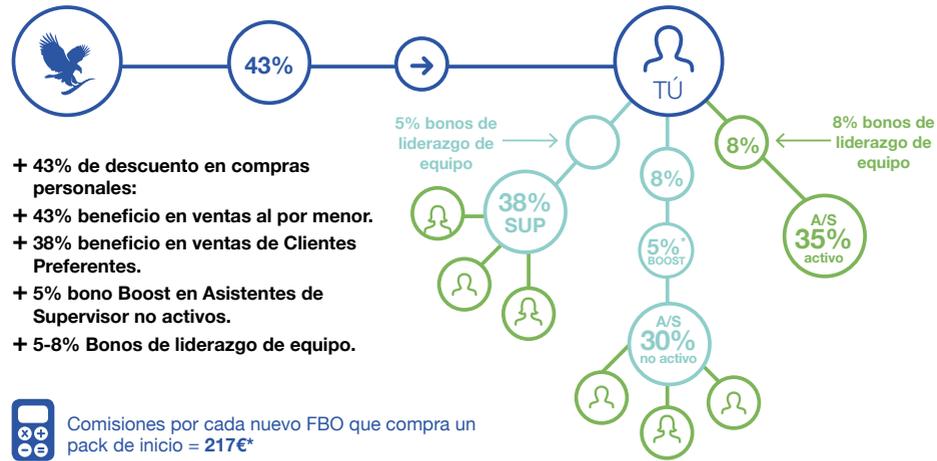
Comisiones por cada nuevo FBO que compra un pack de inicio = 189€*

La Oportunidad Forever

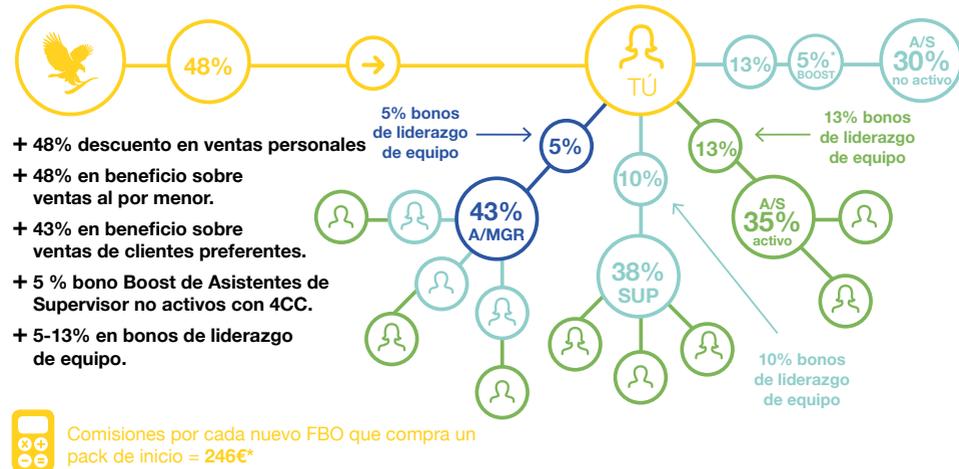
Construye tu negocio como Manager

¿CÓMO CONVERTIRTE EN MANAGER?

Asistente de Manager (60CC acumulados en 1 ó 2 meses consecutivos)



Manager (150CC acumulados en 3 o 4 meses consecutivos o 120CC acumulados en 1 o 2 meses consecutivos)



TUS PRIMERAS CINCO PERSONAS CLAVES

¿A quién conoces que...?

- + Tenga una gran actitud.
- + Tenga mente abierta.
- + Quiera más dinero / tiempo.
- + Quiera más seguridad / flexibilidad en su trabajo o ser dueño de un negocio libre de riesgos.
- + Tenga una actitud con la que quieras trabajar.



5 x Asistentes de supervisor = una media de 10CC de grupo



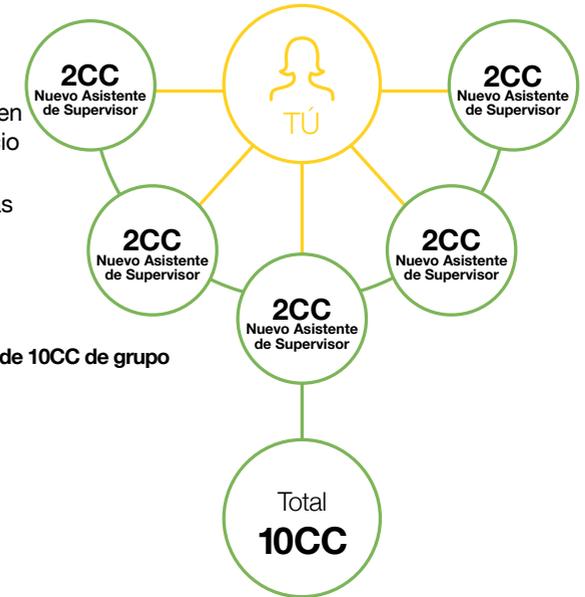
5 x Supervisores = 50CC



De media, 1/5 de los Supervisores se convierte en Manager



Manager = sienta las bases para conseguir el Chairman's Bonus



BENEFICIOS DE MANAGER

- | | | |
|-------------------------|----------------------|--------------------|
| + Libertad | + Ingresos | + Paz mental |
| + Tiempo | + Ser tu propio jefe | + Éxito personal |
| + Alcanzar el potencial | + Viajar | + Chairman's Bonus |
| + Desarrollo personal | + Forever2Drive | + Global Rally |
| + Ayudar a otros | + Hipoteca | + Eagle Manager |
| + Reconocimiento | + Formación | |

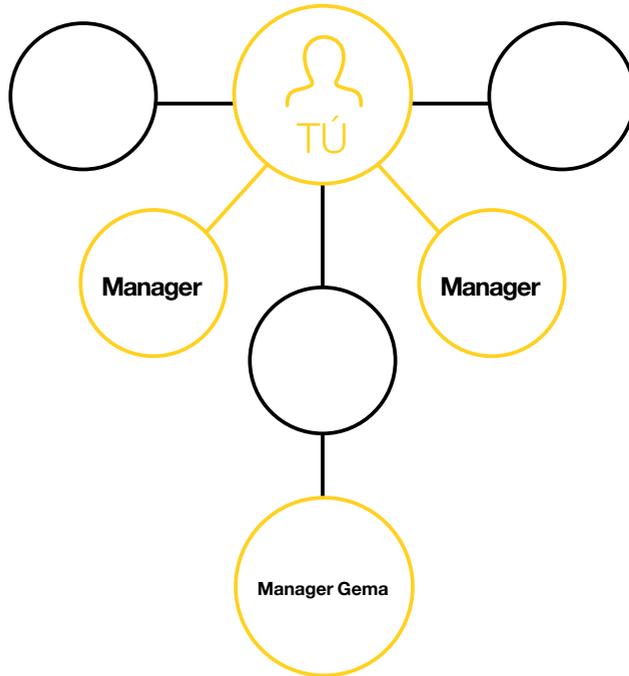
Senior manager

EL PRÓXIMO NIVEL

Senior Manager
2 Managers
unos 63.000 €* / año

Soaring Manager
5 Managers
unos 110.000 €* / año

Manager Gema
entre 9 y 25 Managers
según el nivel
unos 330.000 €* / año



BENEFICIOS MANAGER GEMA

- + Bonus Manager Gema
- + Ingresos residuales
- + Viajes personalizados alrededor del mundo

Identifica a cinco personas clave

Aunque existen muchas personas con las que quieres compartir tu nuevo negocio, piensa en aquellas que poseen las cualidades para ser exitosas y reflexiona sobre quiénes serían de gran aporte para tu equipo. Identifica a cinco personas claves que vas a contactar primero:



Nombre 1:

.....
.....

Nombre 2:

.....
.....

Nombre 3:

.....
.....

Nombre 4:

.....
.....

Nombre 5:

.....
.....

¿Necesitas ayuda?

Consulta nuestro Juego de Memoria en las páginas 14-15. ¡Hay muchas personas con las que coincides a diario que podrían ser las próximas (o primeras) superestrellas de tu equipo!



*Os números são apresentados a título indicativo. O teu sucesso na Forever é o resultado dos teus esforços que exigem anos de trabalho árduo, diligência e liderança, das vendas efectuadas e dos patrocínios obtidos.

Juego de memoria

El juego de memoria es una herramienta que te ayudará a pensar en nuevos nombres para tu equipo. Al usarlo, podrás abrir tu mente para pensar en muchas de aquellas personas que has conocido en tu vida. Utiliza las próximas dos páginas para apuntar a quienes desees para compartir tu negocio.

FAMILIA, AMIGOS Y CONOCIDOS

Cualquier persona con la que hayas tenido contacto o hayas visto en un ambiente de ocio

- | | | |
|--------------------------|--------------------------------------|--|
| + Abuelos | + Tías y tíos | + Amigos casados |
| + Padres | + Primos | + Amigos solteros |
| + Amigos de tus padres | + Suegros | + Amigos de hacer ejercicio |
| + Hermanos | + Familia de tu pareja | + Amigos de vacaciones |
| + Amigos de tus hermanos | + Familia de los amigos de tus hijos | + Amigos de la iglesia |
| + Hermanas | + Viejos amigos de la escuela | + Vecinos que tuviste o tienes actualmente |
| + Amigos de tus hermanas | + Amigos de universidad | |

LUGAR DE TRABAJO

- | | | |
|----------------------------------|--------------------------------------|-----------------|
| + Compañeros de trabajo | + Compañeros de trabajo de tu pareja | + Jefe anterior |
| + Antiguos compañeros de trabajo | + Jefe actual | + Empleados |
| | | + Clientes |

¿A QUIÉN CONOCES QUE SEA / ESTÉ...?

- | | | |
|-----------------------|--------------------|--|
| + Un buen comunicador | + Exitoso | + Entusiasta |
| + Muy sociable | + Seguro | + Insatisfecho con su situación actual |
| + Un gran trabajador | + Extrovertido | + Buscando un cambio |
| + Honesto | + Preocupado | + En búsqueda de una mejor oportunidad |
| + Confiable | + Profesional | + En trabajos temporales |
| + Feliz | + De mente abierta | |
| + Divertido | + Positivo | |

¿A QUIÉN CONOCES EN...?

- | | | |
|-------------|------------|------------------------------------|
| + Facebook | + WhatsApp | + LinkedIn |
| + Instagram | + Telegram | + Contactos Telefónicos / Email... |

¿A QUIÉN CONOCES QUE TRABAJE EN / COMO...?

- | | | |
|---------------------------|---------------------------|-----------------------|
| Abastecimiento | Financiero | Pedido por correo |
| Actuario | Fisioterapia | Peluquería |
| Acupuntura | Florista | Periodismo |
| Administración | Fontanería | Personal |
| Aeróbicos | Fuerzas Armadas | Planificador de bodas |
| Agricultura | Geología | Policía |
| Ama de casa | Gobierno | Psicólogo |
| Antigüedades | Herbolario | Publicidad |
| Aromaterapia | Homeopatía | Químico |
| Arquitectura | Hospital | Quiropráctico |
| Artes marciales | Hotel | Radiografía |
| Artista | Idiomas | Recepcionista |
| Asesor de imagen | Impresión | Reciclaje |
| Autor | Impuesto | Reclutamiento |
| Bancario | Ingeniero | Recreación |
| Biblioteca | Inmobiliarias | Reflexología |
| Biólogo | Instrucción de equitación | Refrigeración |
| Carnicero | Instrucción de esquí | Restaurante |
| Carpintero | Instructor de manejo | Sastre |
| Centro de llamadas | Internet | Secretaría |
| Cirujano | Interpretación | Seguridad |
| Conductor de taxi | Jardinería | Servicio al Cliente |
| Conferenciante | Joyería | Servicio de Bomberos |
| Construcción | Jugar al golf | Servicio de viaje |
| Consultor | Kárate | Servicio Postal |
| Contabilidad | Laboratorio | Soldadura |
| Control de calidad | Lavandería | Supermercado |
| Corredor de bolsa | Ley | Suscripción |
| Cosmetología | Limpieza de cristales | Tapicería |
| Cría de perros / perreras | Limpieza doméstica | Teatro |
| Cuidado de la salud | Limpieza en seco | Tecnología |
| Cuidado de niños | Márketing | Telecomunicaciones |
| Decorador | Masajes | Terapeuta |
| Deportes | Mecánico | Tienda de comestibles |
| Desarrollador web | Medicamentos | Topógrafo |
| Dietético | Médico | Trabajo de bar |
| Diseñador | Moda | Trabajo Social |
| Educación | Muebles | Transporte |
| Eléctrico | Niñera | Tripulación de vuelo |
| Enfermería | Notario | Turismo |
| Enseñanza | Noticias | Uber |
| Entregas | Nutrición | Venta al por menor |
| Entrenamiento | Odontología | Ventas |
| Escritura | Óptico | Veterinario |
| Estudiante | Ortodoncia | Vigilante |
| Exposiciones | Osteopatía | Voluntario |
| Fábrica | Paisajismo | Yoga |
| Farmacéutico | Panadero | |

Comparte la oportunidad Forever

¿QUIÉNES SON LAS PRIMERAS PERSONAS CON LAS QUE TE GUSTARÍA COMPARTIR TU NEGOCIO FOREVER?

Nombre: <i>María González</i>	Nombre:
Tel.: <i>632-633-332</i>	Tel.:
Tel.: <i>632-633-332</i>	Tel.:
Dirección: <i>Calle 123, piso 1.</i>	Dirección:
<i>Algún lugar</i>	
Ocupación: <i>profesora</i>	Ocupación:
Casado@ / Soltero@ <input checked="" type="checkbox"/> Conduce SI / NO <input checked="" type="checkbox"/>	Casado@ / Soltero@ <input type="checkbox"/> Conduce SI / NO <input type="checkbox"/>
Edad: <i>38</i> Hijos <i>3</i> Edades <i>2,5,9</i>	Edad: <input type="text"/> Hijos <input type="text"/> Edades <input type="text"/>
Puntos fuertes: <i>Dinero, Seguridad</i>	Puntos fuertes:
Objetivo: <i>sin hipoteca</i>	Objetivo:
Personalidad: <input checked="" type="checkbox"/> Trabajadores por cuenta propia / Dueño de un negocio <input type="checkbox"/> Extrovertido <input type="checkbox"/> Exitoso <input type="checkbox"/> Social <input checked="" type="checkbox"/> Confidente <input type="checkbox"/> Mentalmente abierta / Positivo <input checked="" type="checkbox"/> Profesional <input checked="" type="checkbox"/> Cercano <input type="checkbox"/> Insatisfecho con su trabajo actual <input checked="" type="checkbox"/> Preocupado <input type="checkbox"/> Otros	Personalidad: <input type="checkbox"/> Trabajadores por cuenta propia / Dueño de un negocio <input type="checkbox"/> Extrovertido <input type="checkbox"/> Exitoso <input type="checkbox"/> Social <input type="checkbox"/> Confidente <input type="checkbox"/> Mentalmente abierta / Positivo <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Cercano <input type="checkbox"/> Insatisfecho con su trabajo actual <input type="checkbox"/> Preocupado <input type="checkbox"/> Otros

Notas 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Comparte la oportunidad Forever

Nombre:	Nombre:
Tel.:	Tel.:
Tel.:	Tel.:
Dirección:	Dirección:
Ocupación:	Ocupación:
Casado@ / Soltero@ <input type="checkbox"/> Conduce SI / NO <input type="checkbox"/>	Casado@ / Soltero@ <input type="checkbox"/> Conduce SI / NO <input type="checkbox"/>
Edad: <input type="text"/> Hijos <input type="text"/> Edades <input type="text"/>	Edad: <input type="text"/> Hijos <input type="text"/> Edades <input type="text"/>
Puntos fuertes:	Puntos fuertes:
Objetivo:	Objetivo:
Personalidad: <input type="checkbox"/> Trabajadores por cuenta propia / Dueño de un negocio <input type="checkbox"/> Extrovertido <input type="checkbox"/> Exitoso <input type="checkbox"/> Social <input type="checkbox"/> Confidente <input type="checkbox"/> Mentalmente abierta / Positivo <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Cercano <input type="checkbox"/> Insatisfecho con su trabajo actual <input type="checkbox"/> Preocupado <input type="checkbox"/> Otros	Personalidad: <input type="checkbox"/> Trabajadores por cuenta propia / Dueño de un negocio <input type="checkbox"/> Extrovertido <input type="checkbox"/> Exitoso <input type="checkbox"/> Social <input type="checkbox"/> Confidente <input type="checkbox"/> Mentalmente abierta / Positivo <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Cercano <input type="checkbox"/> Insatisfecho con su trabajo actual <input type="checkbox"/> Preocupado <input type="checkbox"/> Otros

Notas 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



¡TOMA ACCIONES!

Planifica un evento de presentación para compartir tu negocio

¿QUÉ ES UNA PRESENTACIÓN?

- + Invita a un grupo de amigos, compañeros de trabajo y vecinos a tu casa en un ambiente relajado, ya que esta es una manera excelente de que las personas sepan lo que estás haciendo y quieran unirse.
- + Una presentación de los productos que dure entre 45 y 60 minutos para demostrar conocimientos y ofrecer la oportunidad Forever.
- + Una oportunidad para que las personas prueben, compren productos y aprendan más sobre Forever así como programen su propia presentación.
- + Una gran oportunidad de aprender rápidamente acerca de los productos, con el apoyo de tu patrocinador

¿CÓMO HACER UNA PRESENTACIÓN?

- + Cuando hagas tu primera presentación, recuerda que no vas a estar solo, tu patrocinador estará allí para guiarte durante el proceso.
- + Planifica el próximo evento.
- + Las personas disfrutan de ir a las casas de los demás y te recomendamos que planees un evento por la mañana o por la noche

¿QUÉ VAS A NECESITAR?

- + Un presentador para los productos y la oportunidad.
- + Literatura relevante para el evento y después del evento.
- + Folletos de productos.
- + Packs de inicio y productos adicionales.

HAZ LOS PREPARATIVOS:

- + Toma al menos 30 minutos para prepararte.
- + En la medida de lo posible, no permitas niños o mascotas.
- + Muestra tus productos favoritos y permite que prueben.
- + Haz diapositivas simples.

¿CÓMO INVITAR?

- + Pídele personalmente a las personas que asistan a la presentación.

*"Hola, xxx, ¿cómo estás? ¿Qué vas a hacer el día xx en la noche / mañana?
¡Perfecto! Van a venir unos amigos a casa a tomar algo / un café, ya que estoy haciendo el lanzamiento de nuevos productos / un negocio y me encantaría que te unieras".*

- + Llama 24 horas antes del evento para confirmar la asistencia.

Fecha de presentación: /
Fecha de presentación: /

INICIA LA PRESENTACIÓN

- + Agradece a todos.
- + Comparte tu historia.
- + Conversa acerca de los productos y la oportunidad. ¡Hazlo simple!
- + Comparte los productos para que los demás los puedan probar.

CIERRA LA PRESENTACIÓN

- + Agradece a todos por el apoyo.
- + Toma nota de pedidos y pagos al momento de la reunión.
- + Anuncia presentaciones a futuro.
- + Organiza citas con personas a las que les gustaría aprender más acerca del negocio.

**¿Cuándo deberías hacer una presentación?
¡Cuando quieras y tan pronto como sea posible!**

EL CICLO DE CONSTRUCCIÓN DEL NEGOCIO CON FOREVER

La velocidad es esencial y patrocinar a otros también lo es. Tu negocio crecerá en proporción directa a la velocidad en la que implementes este ciclo. Para lograr tus objetivos durante los próximos 12 meses, es vital generar el impulso de compartir los productos y la oportunidad Forever con tantas personas como sea posible. ¡Esta iniciativa creará la energía, la emoción y el éxito que tanto deseas!



A tiempo parcial:
contacta entre 2 y 5 personas al día



A tiempo completo:
contacta a más de 10 personas al día



Fecha y lugar de tu presentación de negocio local.

Lugar	Fecha
.....
Lugar	Data
.....

Fecha y lugar del Success Day.

Lugar	Fecha
.....
Lugar	Fecha
.....

Fecha y lugar de otras formaciones

Lugar	Fecha
.....
Lugar	Fecha
.....

Haz contactos

Debes estar preparado.

- + Perfil
- + Decide cuál es tu objetivo
- + ¿Qué herramienta usarás?
- + Prepara tus palabras
- + Sonríe

Al momento de la llamada.

- + Ve al grano
- + Haz que sea breve
- + Mantén la emoción
- + Piensa en qué les puedes ofrecer
- + Recuerda el objetivo

Mantenlo simple.

ESTAMOS COMPARTIENDO UNA “INVITACIÓN” Y NO UNA “PRESENTACIÓN”.



A CONTINUACIÓN ENCONTRARÁS EJEMPLOS SIMPLES QUE PUEDES USAR PARA INVITAR A UN PROSPECTO A OBSERVAR LO QUE HACEMOS

Para empezar →

“¡Hola, María! Soy Javier, ¿cómo estás?”

¿Tienes un momento para hablar?

¡Perfecto!”.

Para continuar →

Personalidad / Carácter:

“¡Hola, María! La razón por la que te llamo es porque acabo de empezar una oportunidad fantástica que le atrae mucho a personas de mente abierta / confidentes / exitosas / preocupadas y he pensado inmediatamente en ti”.

Punto fuerte:

“Me habías comentado que no te sentías muy feliz en el trabajo, ¿esto sigue siendo así?”.

Valora su ayuda / opinión:

“He empezado un negocio en el que estoy realmente emocionado y he pensado en ti. Tiene un gran potencial y me he preguntado si tú quisieras ayudarme. Con tu experiencia creo que realmente apreciaría poder contar con tu ayuda / opinión. ¿Quisieras echarle un vistazo?”

Aproximación al negocio:

“¿Puedo hacerte una pregunta? Si yo encontrara una compañía que no tuviese rival en el mercado, que fuese estable y en la que tú y yo pudiéramos ser increíblemente exitosos sin ningún riesgo, ¿estarías interesado en echarle un vistazo?”

Para finalizar →

“Obviamente, yo no sé si esto será para ti o no, solo tú puedes decidir eso. Vamos a encontrarnos y te mostraré de qué se trata. Yo estoy libre el lunes o el martes, ¿cuál es mejor para ti?”

O...

“Me gustaría invitarte a ver un vídeo online para darte una idea general de nuestra compañía, de los productos y de cómo funciona el plan de Marketing. ¿Cuándo podrías verlo? Vale, te llamaré el viernes a las 18:30 para saber qué piensas de ello”.

Beneficios para tu salud:

“Sé lo importante que es para ti mantener tu salud y todo el esfuerzo que dedicas en ello. Yo acabo de encontrar un producto increíble que creo te puede servir de mucha ayuda, ¿te parece si paso y te muestro lo que he encontrado?”.

Siempre habrá personas con las que deseas compartir los productos. ¡Esta es una excelente manera de iniciar una llamada!

USA TU HISTORIA PARA HACER UNA LLAMADA EFECTIVA

Abajo encontrarás diferentes formas de interactuar. Elige la que mejor funcione para ti.

01

- + ¡Hola! ¿Es buen momento para ti?
- + Hola, ¿tienes un minuto?
- + Hola, ¿tienes un momento para hablar?

02

- + Tengo una idea que me gustaría compartir contigo.
- + Acabo de empezar a trabajar con una compañía increíble y quería compartir la experiencia contigo.
- + Acabo de empezar un nuevo negocio y quiero compartirlo contigo.

03

- + No estoy seguro de si es para ti.
- + No estoy seguro de si es lo adecuado para ti.

04

- + Pensé en ti porque tú eres (rellenar con las características que aparecen en la hoja de perfiles. Por ejemplo: eres extrovertido, de mente abierta...).

05

- + No estoy seguro de si esto es para ti pero sé que esto te puede traer (rellenar con los beneficios que más se ajusten. Por ejemplo: más ingresos, mejor balance entre tu vida y trabajo, más tiempo, más libertad).

06

- + Lo que quiero hacer en este momento es compartir información contigo y tú sabrás si hay algo dentro de todo que te interese.
- + Todo lo que quiero hacer es dejar la información en tus manos y luego sabrás si es relevante para ti.
- + Escucha, solo quiero que le echas un vistazo a esta información y puedas decidir si hay algo que sirva aquí para ti.

07

- + Esto es lo que me gustaría hacer:
- + Que nos reunamos a tomar un café y te muestre una información que puede ser importante para ti, nos tomará unos 20 minutos.
- + Que hagamos una llamada de 20 minutos y te envíe información online.
- + Mostrarte una página web y que le puedas echar un vistazo, allí encontrarás vídeos cortos para que te hagas una idea global de Forever.



Intenta descubrir los deseos y las necesidades de tu prospecto para obtener un mejor resultado.

RESPONDIENDO A LAS PREGUNTAS.

Pregunta común: “¿qué es?”

TU RESPUESTA: ELIGE ENTRE 2-3 DE LAS SIGUIENTES:

- + “Somos una empresa global multimillonaria que opera en más de 160 países”.
- + “Hemos estado en el negocio por cuatro décadas y somos financieramente estables”.
- + “Estamos en la industria de salud y bienestar y como ya sabes, ¡está en su mejor momento!”.
- + “La compañía se llama Forever, ¿ya habías oído de ella?”.

“Lo que necesitamos es encontrarnos para que pueda darte un poco de información. ¿Qué es lo que mejor te funcionaría? También podrías buscar más datos en foreverliving.com (o en la web FLP360)”.

SI TU PROSPECTO TIENE MÁS PREGUNTAS

Cuenta tu historia, díles cómo fue que te involucraste, qué fue lo que viste en Forever que te atrajo

OTRAS PREGUNTAS COMUNES:

- “¿Se venden los productos?”
- “¿Es una venta piramidal?”
- “¿Es Marketing de MLM/ Network?”

TU RESPUESTA:

“Eso es interesante, ¿qué te hace preguntar eso?”, escucha lo que te pueda decir antes de poder responder.

Tu respuesta: “yo entiendo cómo te SIENTES, yo me SIENTO exactamente igual, pero he ENCONTRADO que...”

...Vamos a quedar la próxima semana y te voy a explicar de qué se trata todo esto. ¿El lunes o jueves vienen bien para ti?”.

EL ÉXITO SE CONSIGUE GRACIAS AL SEGUIMIENTO

Al enviar información, es fundamental que puedas hacerle un seguimiento en el momento acordado. No esperes a que tu cliente potencial te llame.

Después de enviar un vídeo o información (en cualquiera de sus formas) debes asegurarte de estar listo para invitar a tu cliente potencial al siguiente paso, es decir, la presentación comercial.

“Pensé que podrías tener más preguntas. El siguiente paso es ir a la presentación comercial, para que puedas obtener más información, conocer a algunas personas y obtener respuestas a todas tus preguntas. De hecho, tenemos una presentación el (día) a las (hora) y estaría encantado de que te unieras como mi invitado”.

Nunca le digas a los prospectos que existe una presentación cada semana.

Desarrolla perfiles

CONOCE A TUS CONTACTOS.

Cada persona en tu lista de 100+ es un cliente potencial, un Forever Business Owner (FBO) o una persona que pueda decirte “no” ahora, pero que puede, si se lo pides, darte una referencia.

Para conseguir mejores resultados, toma algún tiempo para llenar la hoja de perfil de cada persona o apunta los detalles relevantes en una libreta. Toma en consideración que debes entender cuáles son las posibles necesidades de cada persona y cómo los puedes ayudar con Forever.

CONTACTA Y MUESTRA

Hay muchas maneras de hablar con las personas acerca de Forever. Puedes escribirles por email, enviarles un mensaje, usar redes sociales, conversar en la escuela de tus hijos o en el trabajo, etcétera.

...Pero lo más efectivo es coger el teléfono y escribirles.

Tu cliente potencial sentirá y escuchará tu entusiasmo en el teléfono y eso es muy contagioso. No se trata de ser un vendedor inteligente con todas las palabras adecuadas, sino más sobre...

...dejar que las personas escuchen

y sientan tu emoción sobre lo que has encontrado y cómo puede ser de beneficio para ellos...

Es importante que sepas cuál es tu objetivo al realizar las llamadas. ¿Es para organizar una conversación uno a uno? ¿Es para enviar alguna información? ¿Se hará por correo? ¿Es para enviar un vídeo online o para mostrar los productos? Debes tener en cuenta todo lo que quieres lograr antes de hacer la llamada.

(Ver “Haz contactos” en las páginas 22-24)

SEGUIMIENTO DE ACTIVIDAD

Para que puedas medir tu progreso con respecto a tus objetivos, debes asegurarte de que estás trabajando lo suficiente. La hoja de seguimiento de actividad está diseñada para registres cada llamada y realices un seguimiento de tus clientes potenciales hasta el patrocinio como asistente de supervisor.

Cuanto más personas contactes, más patrocinarás en tu equipo y más rápido avanzarás a través del plan para llegar a nivel de Manager o, incluso, un nivel superior.

(Ver “Seguimiento de actividad” en las páginas 26-27)



Mis primeros pasos a manager



ANNA SALVADÉ

“Si estás leyendo esto, es porque has dado el primer paso hacia algo que puede transformar tu vida. Y déjame decirte algo: no estás sol@. Aquí hay una comunidad, un equipo y una oportunidad que, si decides comprometerte, puede llevarte más lejos de lo que jamás imaginaste.

Mi historia con Forever no comenzó con la ambición de construir un gran negocio. Crecí viendo a mis padres forjar su propio camino con esfuerzo y pasión. Tras 25 años de éxito, decidieron jubilarse y tomé las riendas. No porque lo hubiera planeado, sino porque descubrí que Forever no era lo que buscaba, pero sí lo que necesitaba.

Soy creativa y directora de arte de profesión, y al principio, solo quería mantener mi descuento en los productos, de los que soy fan. Pero pronto entendí que Forever era mucho más: una herramienta para diseñar mi propio futuro, empoderar a otros y brindar bienestar, tanto físico como financiero.

Hoy lidero el equipo Dream Big Hub, un equipo que se apoya, crece y celebra cada logro. Y eso marca la diferencia. No se trata solo de vender productos o construir una red, sino de crear un entorno donde cada persona pueda florecer con confianza y rodeada de un grupo que cree en ella.

Aquí no hay competencia, hay colaboración. No hay jefes, hay líderes que inspiran. Y eso nos hace diferentes: un equipo donde el crecimiento personal va de la mano con el éxito profesional.

Si estás comenzando, mi consejo es simple: ten paciencia, rodéate de personas que sumen y confía en el proceso. Nadie nace sabiendo, pero todos podemos aprender, mejorar y superarnos.

Bienvenid@ a Forever. No es solo un negocio, es un viaje de transformación. Y aquí, si sueñas en grande y trabajas con determinación, todo es posible.”

Mis primeros pasos a manager



CAMELIA VOICU Y LUCRETIA CIOBANU

¡Forever me ofreció cambiar mi vida y acepté el desafío!

Soy Camelia, tengo 31 años. Desde hace 9 años empecé a desarrollar este negocio. Terminé mi carrera y no trabajé para nadie porque aprendí a trabajar para mí misma.

Soy diplomada en ciencias empresariales y mi vida no ha sido fácil, pero seguramente la tuya tampoco. Estudiaba y trabajaba a la vez: llegué a limpiar casas, a trabajar en un concesionario de coches, e incluso estuve como contable y gestionando una página web. Para todos estos trabajos tuve que cumplir órdenes.

En Forever me propuse metas y empecé a cumplirlas poco a poco. Llegué a ser gerente en el 2014 sin saber lo que me esperaba en el futuro. ¡Gerente águila,

Gerente senior! ¡Califiqué 2 veces para Forever2drive! Obtuve un visado business por 10 años a los Estados Unidos con mi fiel compañera de viaje: mi madre, quien también es mi patrocinadora.

Hay muchas personas que creen que este negocio no funciona, pero en realidad no se detienen a pensar si de verdad están haciendo lo suficiente para lograrlo. Desde hace años estoy entre los 10 primeros de España, pero mi mayor orgullo es que mi equipo entre también en el top. ¡Mes tras mes lo conseguimos y de la manera correcta!

Doy las GRACIAS por tener la posibilidad de cambiar la vida de muchos de vosotros y, para ello, creo que lo que tienes que hacer es dejarte guiar y estar dispuesto a aprender. ¡Si quieres algo ve por ello porque después vendrán los resultados!



Mis primeros pasos a manager



IRYNA SHVED

Gracias a mi negocio con Forever tengo una vida muy diferente y con muchos éxitos. Es un negocio que ayuda a la gente tener un mejor estar físico y de salud y también emocional a través de los productos y de trabajar el negocio. Por ese motivo, el dinero que me paga la compañía tiene un valor especial para mí, ya que tiene impacto en las personas de mi alrededor, en mi misma y en mi familia.

Hace unos meses ganamos un incentivo de un viaje de fin de semana con los gastos pagados a Cannes, en Francia, y viajé con mi marido, fue una experiencia increíble y muy divertida. Además, cada 3

meses hay nuevas iniciativas e incentivos para todos.

Desde el año 2022 empecé mi experiencia con Forever y desde el septiembre 2022 entendí que puedo ganar tanto como yo quiera y puedo trabajar mi negocio eligiendo mi horario y cuando trabajo.

Antes de Forever ya tenía mi negocio en Alicante, es un centro de juegos para niños, y además soy madre de 3 hijos, lo que no me deja mucho tiempo libre. Aun así, cuando tienes una meta y estás comprometido con ella, es posible con mi horario lleno construir un negocio fuerte y ayudar a la gente crecer también.

Mis primeros pasos a manager



LOREDANA MART

Desde que me uní a Forever Living Products (en 2021), he experimentado un crecimiento personal y profesional que ha transformado mi vida. Soy Loredana, tengo 33 años, licenciada en administración pública, esposa y madre de dos hijos maravillosos.

Mi último trabajo fue en el sector del transporte y estaba en un punto de mi vida donde buscaba algo más, algo que me permitiera crecer, tener tiempo para mí y la familia y hacer una diferencia en la vida de las personas. Encontré exactamente eso en Forever.

Lo primero que aprendí aquí es que el éxito no llega de la noche a la mañana. Requiere dedicación, perseverancia y voluntad de aprender y crecer constantemente. Cada día, me levantaba con la determinación de hacer algo que me acercara un paso más a mis metas. Tuve mis momentos de duda y desafíos, pero lo que me mantuvo enfocada fue la visión de un futuro mejor y más saludable, tanto para mí como para aquellas personas que me eligen en este viaje tan hermoso!

Lo más gratificante de este viaje ha sido poder ayudar a otras personas a alcanzar sus metas. Ver cómo sus vidas se transforman gracias a mí, a nuestros productos y negocio es realmente inspirador. Mi equipo se convirtió en mi familia, y juntos superamos desafíos, celebramos éxitos y nos apoyamos mutuamente en cada paso del camino.

Gracias al equipo al que pertenezco, SuperEaglesTeam, he aprendido a ser un buen líder, ser un ejemplo de persona con valores tal como es la empresa y a guiar con amor y cariño a las personas que me eligen. Gracias al equipo directivo de España por todo el apoyo, porque siempre están aquí a nuestro lado!

Tu también tienes el potencial de alcanzar el éxito en Forever. No importa cuál sea tu punto de partida, ni cuántos obstáculos encuentres en el camino. Lo que importa es tu determinación, tu compromiso y tu deseo de mejorar tu vida y las vidas de quienes te rodean.

¡Convierte tus sueños en realidad y nunca dejes de creer en ti mismo!



Aidan tiene un mensaje para ti

“CUANDO MIRAMOS HACIA DELANTE, NECESITAMOS TENER UNA IDEA CONCRETA DE NUESTRO PRÓXIMO DESTINO. NO PODEMOS DEJARNOS DISTRAER POR QUIENES QUIEREN HACERNOS DESCARRILAR O FRENARNOS. NUESTRO TIEMPO ES LIMITADO Y CADA SEGUNDO CUENTA, ASÍ QUE TENEMOS QUE HACER TODO LO POSIBLE PARA QUE SEA UN ÉXITO.”

PUEDA HABER MOMENTOS GRANDES Y EMOCIONANTES, PERO TAMBIÉN PUEDE HABER PENDIENTES DIFÍCILES. Y LUEGO ESTÁN ESOS MOMENTOS, EN LOS QUE AVANZAMOS Y SEGUIMOS ADELANTE. TENEMOS QUE APRENDER A APRECIAR LOS MOMENTOS DIFÍCILES DE LA VIDA, PORQUE REALMENTE PUEDEN INFLUIR Y CAMBIAR EL CURSO DE NUESTRO DESTINO. ASÍ ES COMO CRECEMOS, ASÍ ES COMO NOS HACEMOS MÁS ÁGILES Y RESISTENTES, Y ASÍ ES COMO CONSTRUIMOS UN ÉXITO DURADERO.

Creo de verdad en lo que ofrecemos y en lo que presentamos al mundo, y espero que tú también. Tenemos un gran patrimonio, un generoso plan de marketing, productos y millones de personas que buscan lo que tenemos.

Creo en ti. Tienes la capacidad de conseguir grandes cosas y, ante todos los retos que te esperan, mantén tu determinación y aprovecha las valiosas lecciones que puedes aprender por el camino.

Hasta pronto,



Aidan O'Hare
Presidente
Forever Living Products International



Martina Hahn, Forever distribuidora desde el 2002
Movil / WhatsApp: +39 340 7012181

sitio:
<https://business.flp.com/>

Primeros pasos a Manager



Distribuido exclusivamente por
Forever Living Products®

Forever Living Products España

C/ Maldonado, 55
28006 Madrid, Spain

foreverliving.es

©2025 Aloe Vera of America. Inc.



FOREVER™

[FBO:]

Martina Hahn

[]

Ref. 989 - Mayo 2025