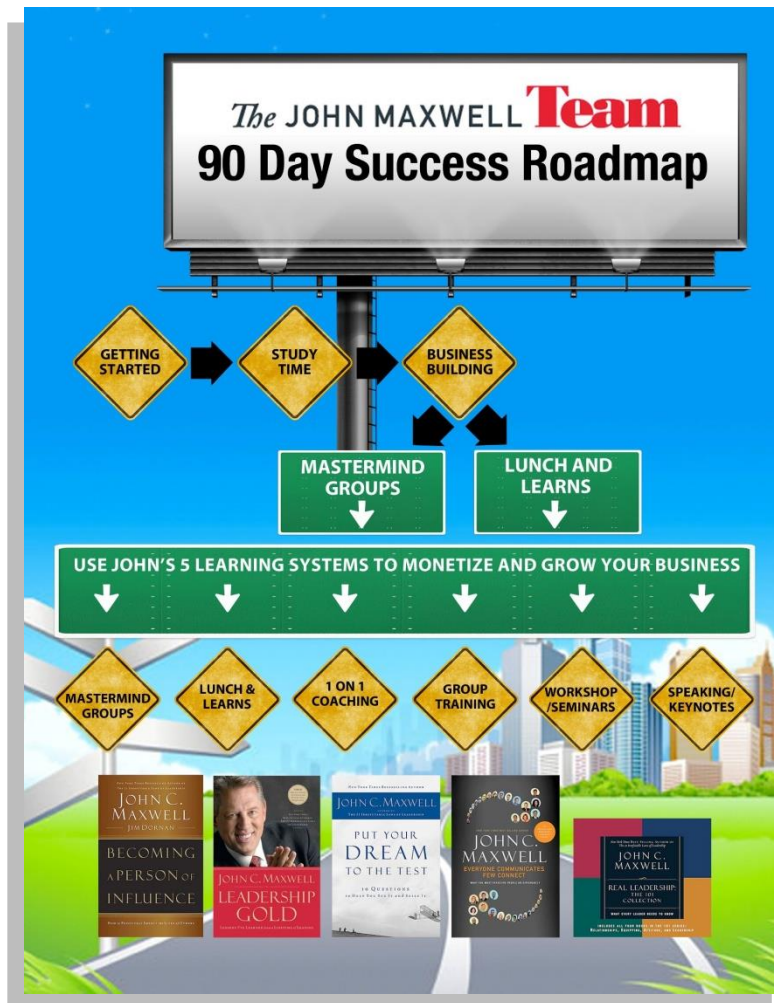


PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN DE JOHN C. MAXWELL

DÉCIMA SEMANA – PLAN DE ACCIÓN

GUÍA DE ÉXITO EN 90 DÍAS 2.0



Guía de Éxito en 90 Días

Décima Semana

I. EJERCICIO: La Historia de Tu Futuro

La Primera Instrucción de 30 Minutos es Gratis

LA HISTORIA DE TU FUTURO

Este ejercicio está diseñado para ayudar a tu cliente potencial o actual de dos formas:

1. Empieza la relación de instrucción profundizando lo más que puedas y lo más rápido posible.
2. Rompe cualquier sensación de estar “atorado” durante una relación de instrucción.

Esta es una sesión de instrucción de 30 minutos, como “prueba antes de comprar”, que puedes ofrecerle a tus clientes para mostrarles en qué los puede ayudar la instrucción. La efectividad de este proceso es que le permite al cliente a profundizar mucho a un paso rápido, pero a la vez se siente seguro y no se siente forzado a exponerse demasiado antes de estar preparado para eso. Este proceso logra lo siguiente:

1. Como lo mencionamos anteriormente, guía al cliente a profundizar mucho a un paso rápido.
2. Sigue enfocado en el cliente.
3. Permite que el cliente vea tu capacidad como instructor sin exponerse más de lo que inicialmente quiera.
4. Puede hacerse en grupo o en privado y seguir siendo completamente confidencial.
5. Llega inmediatamente al centro del propósito de la relación de instrucción desde el comienzo.

Este proceso se llama: “**La Historia de tu Futuro**”.

II. TAREAS PARA ESTA SEMANA

1. Leer los Capítulos 15 al 21 del libro “*Las 21 Leyes Irrefutables del Liderazgo*”.
 - a. Ve los videos de John sobre las mismas.
 - b. Continúa con los Videos de John y/o los Archivos de Audio de Scott.
 - c. Continúa escribiendo “Tu historia” para cada ley.
2. Sigue practicando y escribiendo tu charla de “5 Minutos”. Asegúrate de no pasarte ni un segundo de los cinco minutos... ¡porque te cortarán el discurso!
3. Ve el video de Roddy que se encuentra en la pestaña de Evento en Vivo.

4. Descarga el ejercicio “**La Historia de Tu Futuro**” y añádela a la Carpeta #2 – Formar un Negocio.
5. Contacta a alguien en este grupo y pónganse de acuerdo para entrenarse entre ustedes usando el ejercicio “La Historia de Tu Futuro”.
6. Sigue desarrollando los tres sistemas claves para tu negocio:
 - a. Generación de Clientes
 - b. Conversión de Clientes
 - c. Cumplimiento al Cliente
7. Nos quedan tres semanas. Trae buenas preguntas para nuestra sesión de preguntas y respuestas la próxima semana.

ARCHIVO ADJUNTO:

- La Historia de Tu Futuro