ES

# Start Plan

Tu estrategia de éxito
en el Club DuoLife

DuoLife

Personal
Excellence
Network

# Índice


| | |
|---|---|
| Introducción | 2 |
| Opiniones sobre el Start Plan | 3 |
| 1. Información básica | 5 |
| 2. Concepto del equipo | 6 |
| 3. Próximos eventos importantes | 7 |
| 4. Define tu "¿para qué?" | 12 |
| 5. Base de Contactos | 15 |
| 6. Concertar citas | 19 |
| Algunos ejemplos del texto de la invitación | 21 |
| 7. Reunión y ¿qué hacer después de la reunión? | 24 |
| 8. Etiqueta de las reuniones | 25 |
| 9. Etiqueta de actuar | 26 |
| 10. Leader Top | 27 |
| 11. Virtual Presenter | 31 |


Estimado Miembro del Club:

¡Familiarízate con el documento Start Plan y rellénalo! Mejor hacerlo con una persona de tu equipo que tenga experiencia o con tu Entrenador durante los Talleres DuoLife.

El Start Plan es una herramienta fenomenal que impulsará tu negocio en el comienzo de tu aventura con DuoLife. Aquí encontrarás muchos consejos valiosos y guías de los expertos de negocios con mucha experiencia. Estos expertos disponen de un método eficaz y comprobado para alcanzar el éxito, y ahora lo quieren compartir contigo.

El Start Plan es una guía única con la que alcanzarás tu éxito de forma rápida y segura.

# Opiniones sobre el Start Plan

*Este documento es un conjunto de prácticas eficaces, aplicadas por los mejores Líderes DuoLife. Es evidente que les ayudan a conseguir unos resultados fenomenales. Estamos convencidos de que si las pones en práctica, realizarás tus objetivos y lograrás el éxito.*

***Consejo de DuoLife S.A.***

*Cada persona que empieza un negocio debe tener un plan. Para mucha gente DuoLife será el primer negocio en su vida. Por eso me alegra que la empresa haya recogido en este documento toda la información que te ayudará a empezar en un proyecto tan importante.*

***Małgorzata Łukasiewicz- líder destacada de DuoLife***

*Soy fan de pasos simples. El presente documento inicial es el camino al éxito planificado, para cada miembro nuevo. Basta seguir este camino y no desviarse.*

***Dariusz Mietlicki- líder destacado de DuoLife***

*El material que tienes en tus manos es una guía práctica e indispensable para cada persona que empieza la colaboración con el Club DuoLife. Fue elaborada por expertos de negocios con mucha experiencia en este campo, quienes emplean las acciones descritas aquí en su trabajo diario y por eso logran el éxito.*

***Norbert Warzyszyński- líder destacado de DuoLife, Miembro del Consejo de Líderes DuoLife***

*A mi juicio, el presente Start Plan conducirá al éxito a cada persona que lo desee de una manera rápida y simple. Lo empleo y observo que me da frutos tanto a mí como a otras personas que lo aplican. ¿Por qué? Porque es un claro camino de trabajo que te lleva justo a los resultados deseados. Porque te dice qué acciones realizadas cada día te ayudan a llegar a ser la Persona Clave en este negocio.*
*Con total responsabilidad recomiendo trabajar con el Start Plan y emplear las guías descritas en él.*
*Pon en práctica este plan y los resultados superarán tus expectativas.*

***Tomasz Zabawa- líder destacado de DuoLife, Presidente del Consejo de Líderes DuoLife***

*Es la esencia de acciones simples y eficaces. Ponlas en práctica y muy pronto te permitirán conseguir los primeros éxitos. Es un sistema eficaz escrito en papel. Como material de trabajo, acelerará tu desarrollo profesional. 10 miembros del Club que emplean este material en su trabajo diario, obtendrán mejores resultados que 100 miembros del Club que no usan esta herramienta.*

***Łukasz Kołodziej- líder destacado de DuoLife***

# 1. Información básica

Este Start Plan pertenece a:

| |
|---|
| Nombre y apellido |
| Teléfono |
| Nombre y apellido del entrenador |
| Correo electrónico del entrenador |
| Teléfono del entrenador |

# 2. Concepto de equipo

**Cuando gana el equipo, cada uno de sus miembros también alcanza el éxito personal. Así pues, merece la pena conocer la estrategia según la cual el negocio DuoLife se está construyendo, así como las Personas Clave en el equipo al que te has unido.**

### Senior Manager

| |
|---|
| Nombre y apellido |
| Teléfono |
| Correo electrónico |

### Regional Manager

| |
|---|
| Nombre y apellido |
| Teléfono |
| Correo electrónico |

### Executive Leader

| |
|---|
| Nombre y apellido |
| Teléfono |
| Correo electrónico |

### Team Leader

| |
|---|
| Nombre y apellido |
| Teléfono |
| Correo electrónico |

### Junior Team Leader

| |
|---|
| Nombre y apellido |
| Teléfono |
| Correo electrónico |

# 3. Próximos eventos importantes

El Club DuoLife consiste en la creación de una comunidad de personas para las cuales **la salud, el desarrollo personal y las finanzas** son las dimensiones cruciales en la vida.  En estos elementos quieren fundamentar su bienestar personal y profesional, así como la prosperidad económica.

**Las conferencias, los talleres y seminarios** son muy importantes y eficaces para fomentar el desarrollo de esta comunidad y permiten a los miembros activos del Club intercambiar experiencias y adquirir nuevos conocimientos. A su vez, los Candidatos pueden comprobar si el modelo, la visión y la misión del Club DuoLife se enmarcan en sus objetivos y ambiciones, tanto profesionales, como personales.

Gracias  a estos eventos como conferencias, seminarios y talleres, **nuevas personas deciden más rápido unirse al Club DuoLife**, porque tienen acceso a toda la información y adquieren una visión más amplia de nuestro negocio que tú no eres capaz de explicar en una reunión de uno a uno. Así pues, participa regularmente en estas iniciativas para llegar a ser un socio fiable para tus Candidatos al Club DuoLife.

Asegúrate de leer detenidamente las fechas de los eventos del ciclo Leadership Development Seminars y Business Development Seminars y las demás reuniones y conferencias. Sigue atentamente nuestra página web (www.myduolife.com) y nuestros perfiles en las redes sociales, ¡y seguro que no te pierdes nada!

El calendario de todos los eventos también lo podrás encontrar en la página web: **myduolife.eu**

## Conferencia enmarcada en la Campaña Social , **„Vivo Conscientemente"**

Ciudad

Fecha (día/mes/año)

Hora (hora/minutos)

La Campaña Social Europea **„Vivo Conscientemente"** es un movimiento social llevado a cabo por la Fundación World Healthy Living Foundation. En la Campaña participan activamente especialistas de diversos campos, entre ellos: medicina convencional, medicina natural, rehabilitación, dietética y deportes. El objetivo de la Campaña es difundir el conocimiento, la educación social, promover un estilo de vida consciente y buscar soluciones óptimas en armonía con la naturaleza. Durante los eventos organizados:

- aprenderás cómo la industria contemporánea, incluyendo la cría de animales y el cuidado de los cultivos, afecta a nuestra salud,
- aprenderás a fortalecer el sistema inmunológico de forma natural, que es la base de la salud,
- aprenderás a estimular de forma inteligente y natural tu salud y tu mente,
- pasarás tu tiempo entre personas positivas y apasionadas por un estilo de vida saludable,
- y lo más importante, es que serás consciente de cómo puedes cuidar tu salud y defenderte de las amenazas de la civilización en el mundo actual.

Para obtener más información, échale un vistazo al calendario de eventos de tu ciudad o alrededores.
Si quieres saber qué aspecto tiene la conferencia „Vivo conscientemente", mira la grabación del dr. h.c. Piotr Kardasz disponible en YouTube.

Encontrarás información sobre el proyecto y el calendario de eventos en la página web: **www.whlf.eu, www.facebook.com/KampaniaZyjeSwiadomie**

## **BDS** (Business Development Seminars)

Ciudad

Fecha (día/mes/año)

Hora (hora/minutos)

Seminario de día completo en el que:

- Conocerás a los expertos de los campos de la salud, negocios y desarrollo personal,
- te darás cuenta de que tú también puedes alcanzar el éxito,
- obtendrás conocimientos inapreciables que podrás usar en casi cada dimensión de tu vida,
- disfrutarás de los momentos de inspiración, profundizarás tus conocimientos, desarrollarás tus habilidades y crearás nuevas redes de contactos.

BDS es el primer paso en el camino hacia tu éxito.

Más información en:
**myduolife.eu**



## **LDS** (Leadership Development Seminars)

Ciudad

Fecha (día/mes/año)

Hora (hora/minutos)

3 días de desarrollo práctico para los Líderes, durante los cuales:

- trabajas con tus propios ejemplos, haces frente a retos reales y descubres nuevas habilidades,
- disfrutas del conocimiento exclusivo y de la práctica de negocio de los mejores entrenadores: Beata Kapcewicz, Joanna Gdaniec y Krzysztof Hillar, así como intercambias tus experiencias con otros participantes del seminario,
- aprendes cómo gestionar el equipo y cómo comunicarte con sus miembros y sobre todo, contigo mismo,
- conoces técnicas que aplicas en tu negocio y tu vida, durante los talleres, los cuales tienen impacto real sobre tus resultados,
- formas parte de una comunidad que siempre te apoyará,
- encuentras inspiración para ti y tus compañeros para seguir desarrollando vuestras competencias y puntos fuertes que descubriréis juntos durante el evento - LDS.

Más información en:
**myduolife.eu**

## Encuentros con Leaders Top

Reunión de personas que valoran la velocidad en el negocio y regularmente alcanzan los objetivos que previamente establecen, disfrutando de unos resultados estupendos. Durante estas sesiones los Líderes:

- reciben conocimiento útil y las herramientas necesarias para que el fomento de su negocio sea aún más potente y permanente,
- intercambian las experiencias más importantes y eficaces en el ámbito de la creación de un negocio rentable, el liderazgo que lleva el equipo al éxito, así como el trabajo con los desafíos y fracasos de un Líder,
- refuerzan tu motivación y determinación para perseguir tus objetivos.

## Conferencias web

Esta opción está pensada para los que no pueden participar de forma presencial en las reuniones debido a la distancia o el tiempo, pero quieren conocer nuevas oportunidades y disfrutar del conocimiento e inspiración de gente exitosa.

Los webinarios con los Leaders de celebran individualmente, en las fechas fijadas por los Leaders del Club DuoLife. Te animamos a ponerte en contacto con ellos y seguir sus perfiles en Facebook o Instagram.



# 4. Define tu "¿para qué?"

Pocas personas y empresas son capaces de responder a la pregunta "para qué" hacen lo que hacen. Y no se trata de ganar dinero- eso es solo el resultado final.
**"Para qué" significa el objetivo, la intención o la confianza en lo que haces.**

¿ Para qué te has unido a DuoLife?
¿ Para qué cada mañana te levantas?
¿ Para qué te propones objetivos nuevos?

**Gracias a tu "para qué" ganarás la motivación para encontrar la respuesta a las preguntas como "cómo" y "qué hacer"**, para alcanzar éxito en el negocio (la mayoría de estas respuestas se encuentran en este documento).
¡Gracias a esto también inspirarás a tu entorno a seguirte!
Llegarás a ser **un Líder Natural.**

Anota 5 razones para las que te has unido al Club DuoLife:

| |
|---|
| 1 |
| 2 |
| 3 |
| 4 |
| 5 |

**Si quieres trabajar en tu "para qué", tienes que, al menos una vez, asistir al Leadership Development Seminar.** Es un lugar donde vas a trabajar en lo que es más importante para ti. A continuación, marca el puesto y el nivel de remuneración que te satisfarían.

| | **Posición en el negocio**<br>Remuneración al mes (aprox.) | **Premios conforme al Plan de Compensación** |
|---|---|---|
| ☐ | **Junior Team Leader (JTL)**<br>desde 100 € | - |
| ☐ | **Team Leader (TL)**<br>desde 250 € | - |
| ☐ | **Executive Leader (EL)**<br>desde 625 € | Financiación de automóviles enmarcada en el Programa de Flota DuoLife |
| ☐ | **Regional Manager (RM)**<br>desde 1.250 € | Financiación de automóviles enmarcada en el Programa de Flota DuoLife + viajes exóticos exclusivos. |
| ☐ | **Senior Manager (SM)**<br>desde 2.250 € | Financiación de automóviles enmarcada en el Programa de Flota DuoLife + viajes exóticos exclusivos. |
| ☐ | **Regional Director (RD)**<br>desde 3.750 € | Financiación de automóviles enmarcada en el Programa de Flota DuoLife + viajes exóticos exclusivos. |
| ☐ | **National Director (ND)**<br>desde 5.000 € | Financiación de automóviles enmarcada en el Programa de Flota DuoLife + viajes exóticos exclusivos. |
| ☐ | **International Director (ID)**<br>desde 10.000 € | Financiación de automóviles enmarcada en el Programa de Flota DuoLife + viajes exóticos exclusivos. |
| ☐ | **General Director (GD)**<br>desde 20.000 € hasta ∞ | Financiación de automóviles enmarcada en el Programa de Flota DuoLife + viajes exóticos exclusivos. |
| ☐ | **Vice President (VP)**<br>desde 30.000 € hasta ∞ | Financiación de automóviles enmarcada en el Programa de Flota DuoLife + viajes exóticos exclusivos. |
| ☐ | **President (P)**<br>desde 60.000 € hasta ∞ | Financiación de automóviles enmarcada en el Programa de Flota DuoLife + viajes exóticos exclusivos. |
| ☐ | **Global President (GP)**<br>desde 100.000 € hasta ∞ | Financiación de automóviles enmarcada en el Programa de Flota DuoLife + viajes exóticos exclusivos. |

*Los detalles referentes a la cuantía de la bonificación para coche de flota se encuentran en el documento Bonificación de Flota. Condiciones en www.myduolife.com

# 5. Base de Contactos

Cada empresario exitoso tiene una **base de contactos – clientes potenciales** que pueden estar interesados en su oferta.
Sin una base así las empresas no pueden funcionar en el mercado. Si creas un negocio con DuoLife y lo quieres desarrollar, necesitas una base de contactos. Créala y aprende cómo trabajar con ella.

**Tus Candidatos pueden estar interesados en el Club DuoLife por tres razones:**

- **Negocio** – quieren obtener una nueva fuente de ingresos y así elevar su nivel de vida o ya ganan mucho, pero quieren recuperar el tiempo y la libertad en su vida.

- **Salud** – pueden estar interesados en los productos médicos, la promoción de la salud y la prevención de la enfermedad, así como un estilo de vida saludable en su sentido más amplio.

- **Desarrollo** – quieren centrarse en su desarrollo personal y profesional, porque esto les puede ayudar a construir sus negocios tradicionales, así como aumentar su atractivo en el mercado laboral.

Cada una de estas tres razones corresponde con la idea del Club DuoLife, que descansa sobre dichos pilares: **Salud/ Negocio** (Dinero)/ **Desarrollo**.

Para que puedas averiguar qué puede interesar a tus Candidatos en el Proyecto de DuoLife, te recomendamos que crees un listado de las personas a las cuales podrías presentar esta iniciativa.
Sin embargo, para que no te muevas a ciegas, vale la pena ir preparando el listado de manera que cada candidato tenga una oferta a su medida.
Bajo esta perspectiva, es necesario crear un listado por segmentos como Negocio, Salud y Desarrollo.

**Generador de ideas:**
A veces, cuando tenemos que llevar a cabo una tarea o debemos acordarnos de un hecho importante, nuestra mente nos juega malas pasadas. Todo está en un "agujero negro" de nuestra memoria y no podemos acordarnos de nada. Usa la herramienta que a continuación te presentamos para desbloquear tu cerebro y tener una lluvia de buenas ideas. **¡Buena suerte!**



**Negocio:**
Conoces a alguien que:

- tenga su propio negocio,
- tenga una tienda,
- trabaje en comercio,
- tuviera una tienda,
- quiera abrir un negocio,
- sea un buen organizador,
- sea muy respetado por la gente,
- sea un experto en algo,
- tenga muchas ideas,
- alcance grandes éxitos en los negocios,
- invierta en la bolsa,
- sea socio de negocio de tu conocido,
- su esposa/o tenga un negocio,
- tenga un puesto de gestión,
- conocieras en un curso,
- conocieras en unas ferias comerciales,
- te ofreciera sus servicios/ productos,
- te comprara algo/ usara tus servicios,
- sea aficionado a buenos coches, p. ej. Mercedes.

**Desarrollo:**
Conoces a alguien que:

- quiera más de la vida,
- busque nuevas oportunidades,
- este abierto a cambios,
- asista a cursos, conferencias o talleres,
- participe en conferencias en la web,
- disfrute del coaching o consultas de desarrollo,
- lea libros referentes al desarrollo personal,
- sea un coach, entrenador, profesor o mentor,
- conozca a los entrenadores, a la gente que organiza cursos/ sesiones de coaching,
- sea consistente de sus acciones y persiga sus objetivos,
- sea o fuera voluntario en cursos grandes.

**Salud:**
Conoces a alguien que:

- este interesado en la salud,

- se alimente de forma sana,
- use suplementos alimenticios,
- sea físicamente activo,
- trabaje en el campo de la medicina,
- tenga su salón de belleza,
- trabaje en un gimnasio/ tenga su gimnasio/ sea un instructor de fitness,
- tenga problemas con su salud/ sus allegados tengan estos problemas
- participe en cursos relacionados con la salud.

| Nº | Nombre y apellido | Teléfono | Salud | Desarrollo | Negocio | Comentarios |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

# 6. Concertar citas

¡Ya es hora de empezar a construir tu negocio!
Invita a tus Candidatos.
Recuerda que concertar una cita tiene que ser coherente contigo. Es importante que no te sientas incómodo. Así pues, deberías preparar el texto de la invitación con tu Entrenador o en los Talleres DuoLife. Anota las palabras, afirmaciones y citas, que más te gustan- así prepararás una invitación única.

El fin de concertar una cita no es presentar las ideas del negocio, sino incentivar la asistencia a la reunión.

MEC - materiales en CD p. ej. "Sabiduría de Maestros" constituyen una herramienta muy útil.

**Recuerda las siguientes reglas:**

- ¡Sé natural, sé tú mismo!
- ¡Sé entusiástico! ¡Habla de lo que te interesa!
- Haz una cita- no presentes el negocio o la conferencia por teléfono.
- Confirma la fecha del día de encuentro.

Organización de conferencias enmarcadas en la Campaña Social "Vivo Conscientemente"

Escribe aquí el texto de la invitación



Organización de los BDS, 1:1, webinario

Escribe aquí el texto de la invitación

Cada día estás en contacto con gente. Estate atento a sus necesidades en cuanto a la salud, el desarrollo y dinero. Propón soluciones.

# Algunos ejemplos del texto de la invitación

**Invitación a la conferencia "Vivo Consciente"**

*Te llamo, porque en xxxx (nombre de la ciudad) se realizará una conferencia médica fenomenal que abordará los siguientes temas: enfermedad de Lyme, articulaciones, tendones, reumatismo, parásitos, cáncer, dietas para adelgazar, alergias, migrañas, sistema nervioso, aparato digestivo y muchos más. Se tratará también de la prevención de la salud. Las soluciones que se van a presentar se basan en las investigaciones de los últimos años. ¡Algunas de ellas fueron galardonadas con el Premio Nobel! La conferencia es genial. No te enterarás de todo esto durante una cita de 5 minutos en un centro de atención médica. Si asistes a la conferencia, tendrás oportunidad de preguntar por problemas de salud tuyos o de tus familiares. Es importante que apuntes tus preguntas antes de asistir, es que luego se te pueden olvidar.*

*La conferencia es tan buena que a menudo todos los billetes se venden enseguida. Voy a comprar una entrada para mí, ¿quieres que te compre una para ti también?*

**Las preguntas posibles**

*Pero estoy bien, no me pasa nada.*

*- Aunque tú estés bien, quizá mañana alguien necesite ayuda y le podrías apoyar.*
*- No vives en este mundo solo para ti, tienes padres, hermanos, hijos.*
*- Es posible que mañana te encuentres con un amigo que ha sido diagnosticado con alguna enfermedad y sabrás que le puedes aconsejar.*
*- ¡Nadie muere de saber demasiado! ¡Pero a veces se muere por la falta de conocimiento!*



*¿Qué empresa lo organiza?*

*La Fundación para una Vida Consciente, creada en Polonia, que junto con el Instituto de Promoción de la Salud organiza conferencias sobre salud en toda Polonia. Solo temas de salud.*

*Me parece un negocio nuevo.*

*¡Qué va! ¡No se vende nada, ni se compra! Conocimiento puro sobre la salud.*

*¿Quién es el ponente? ¿Algún médico?*

*En el marco del Instituto de Promoción de la Salud se estableció el Consejo Científico que consiste profesores, doctores en medicina y farmacia, algún doctor en biología de renombre mundial y otros reconocidos profesionales del mundo de la medicina. Ellos son ponentes en estas conferencias, así como también encontrarás otros expertos de la salud.*

**Invitación a la conferencia web**

*Hola, algunos amigos estamos iniciando un excelente proyecto de negocio basado en las tendencias más actuales - Salud y Educación. En estos momentos estoy buscando 3 personas clave para desarrollar este proyecto.*
*Seguro que quieres conocer más detalles. ¿Y sabes qué? Como respeto tu tiempo, no tenemos que reunirnos en persona para saber de qué se trata.*
*Organizamos un Webinario: una reunión, una presentación online que nos permitirá presentarte una primera imagen de este proyecto.*
*Pásate por favor, mira de qué se trata, piensa si conoces a alguien a quien:*
*- le gustaría tener una mejor salud y bienestar,*
*- le gustaría complementar sus ganancias actuales, o simplemente quiere ganarlo bien,*
*- le gustaría cuidar de su desarrollo personal,*
*Y yo el martes, alrededor del mediodía, te llamaré y lo hablamos.*

*Saludos y estamos en contacto.*



# 7. Reunión y ¿qué hacer después de la reunión?

El objetivo de nuestras reuniones es presentar las posibilidades que ofrece DuoLife, es motivar a disfrutar de ellas a través de unirse a la Empresa como un Miembro del Club o a través de usar los productos como un cliente.

Hay tres escenarios posibles tras la reunión:

1. una parte **estará lista** para empezar la colaboración o para comprobar los productos,
2. una parte estará indecisa- ¿quizás le falte información?,
3. una parte no estará interesada.

Estas situaciones son totalmente naturales. Esto se aplica a cada tema en cada aspecto de la vida. Algunos están listos enseguida, otros necesitan tiempo.

**Acuerda** las formalidades con la persona interesada ayudándola a inscribirse en el Club DuoLife o en el próximo evento organizado por DuoLife. Hazlo justo después de la reunión, a más tardar durante próximos 24- 48 horas. Ayúdala a empezar con nuestro negocio. Si te falta experiencia, pídele al Líder de tu organización que se reúna con vosotros.

En cuanto a **la persona que tiene dudas**, déjale materiales y concierta una cita mayor (BDS, LDS, Conferencias de Salud). Si no es posible, ponte en contacto con ella o queda durante las próximas 24- 48 horas. En esta reunión responde a sus preguntas y asistela en tomar la decisión.  Si te falta experiencia, pídele al Líder de tu organización que se reúna con vosotros.

Dale las gracias a **la persona que no está interesada**. No seas pesado y no intentes convencerla por la fuerza. Siempre la puedes invitar a una reunión mayor la próxima vez. Mantén una buena relación. Quizá la situación cambi unos pocos meses.

**Recuerda:**

**- invita siempre a todos a la próxima reunión: Conferencias enmarcadas en la Campaña Social "Vivo Conscientemente", BDS, LDS** - el que más te interese (véndele una entrada directamente),

- usa los materiales de promoción: catálogos, folletos, CD (con la conferencia del doctor Kardasz, la historia del Líder, los cursos de Joanna Gdaniec, Beata Kapcewicz o Krzysztof Hillar), así como CD de promoción MEC,

- la próxima reunión busca la oportunidad de conocerse mejor, crear relaciones y mostrar las ventajas.

## 8. Etiqueta de las reuniones.

Lo que garantiza la efectividad no es la reunión en sí misma, sino que un comportamiento adecuado y una buena actitud antes, durante y después de la reunión.
**Recuerda, la gente sigue a la gente.**

**Antes de la reunión:**

- confirma la reunión - un día antes o el mismo día de la reunión,

- ayuda a organizar la reunión, muestra tu compromiso y que se puede contar contigo,

- llega a la reunión con antelación,

- interésate por tus invitados- ellos son los más importantes,

- edifica al presentador y al Líder – preséntales bien.

**Durante la reunión:**

- sonríe y piensa positivamente,

- siempre vístete apropiadamente, con ropa elegante y limpia,

- empieza puntualmente,

- interésate por tus invitados- ellos son los más importante (importan los que están, no los que no han venido),

- participa en la reunión- quédate sentado, escucha y apunta, apaga el teléfono, no hables y no salgas de la reunión, espera con las preguntas al final.



**Después de la reunión.**

- Si es posible, preséntale tu invitado a tu Líder, al Jefe del Equipo, al Gerente Regional, al Gerente Ejecutivo e incluso más. Una conversación así cambia la actitud del invitado hacia ti- si el presentador o el Líder están ocupados hablando con otra persona, quédate sentado con tus invitados y pregúntales sobre las siguientes cuestiones:

  - ¿Qué les gustó más?,

  - ¿Qué queréis emplear en vuestra vida?,

  - ¿Creéis que vuestros amigos también deberían conocer esta información?,

  - ¿Qué información queréis usar?,

  - Concierta una próxima cita.

**Recuerda:**

- la edificación es el secreto para construir un equipo eficaz que trabaja de manera inteligente,

- eres un modelo a seguir para otras personas,

- trata a todo el mundo de manera igualitaria- lo que das, lo vuelves a recibir. Somos un equipo.

## 9. Etiqueta de actuar.

Siempre actúa de manera ética. Haz a los demás lo que quieras que te hagan a ti.

Familiarízate con el documento "Reglas y Procedimientos" que se encuentra en la Base de Conocimiento tras acceder a la página web **myduolife.com**.

# 10. Leader Top

**La Leader Top** es la receta del éxito en el Club DuoLife. Es un sistema eficaz que consiste en pasos simples que, si se repiten mensualmente por ti y por otros Miembros de tu Equipo, fortalecen la dinámica de crecimiento.

**La Leader Top:**
**Mantiene una actividad propia cada mes a un nivel determinado (min. 250 o 500 ptos.)** y utiliza regularmente los productos. Gracias a ello, desde el 2 Período de Liquidación puedes utilizar el Bono de Fidelidad y recibir productos por 1 € (más detalles en el Plan de Compensación).

**Se reúne con, por lo menos, 15 personas** en las reuniones individuales u otros organizados por DuoLife.

**Se centra en el desarrollo suyo y su equipo de forma sistemática,** a través del programa mensual de desarrollo MEC:

- lee libros (15 minutos al día),
- escucha un CD al día.

**Participa en las reuniones y en los cursos:**

- Conferencias enmarcadas en la Campaña Social "Vivo Conscientemente",
- BDS- Business Development Seminar,
- LDS - Leadership Development Seminar,
- Encuentros de las Leader Top,
- Club de Negocios y la Salud.

**Trabaja en equipo:**

- emplea la edificación,
- disfruta de las opiniones de la gente en puestos de más alto nivel y de los miembros del equipo con más experiencia,
- disponte a aprender de los demás.

La vida es un viaje... ¡empieza una aventura fantástica!
Para que cada día **sea especial**...



# Comprueba si eres un Leader Top

**Tus tareas** realizar mensualmente (Ejercicios1- 5).

| Nombre y apellido | Mes |
|---|---|
| | |

**Ejercicio 1**

☐ Actividad mensual por lo menos 500 puntos

☐ Uso de los productos de forma sistemática

**Ejercicio 2**

Reunión con, por lo menos, 15 personas en las reuniones individuales u otros organizados por DuoLife.

**Ejercicio 3**

Centrarte en el desarrollo propio y de tu equipo de forma sistemática, a través del programa mensual de desarrollo MEC:
• 15 minutos diarios de lectura- los libros del Programa del Desarrollo MEC

• escuchar un CD al día del Programa de Desarrollo MEC

**Ejercicio 4**

Participación en las reuniones y en los cursos organizados por DuoLife y PEN

- ☐ Conferencias enmarcadas en la Campaña Social "Vivo Conscientemente"
- ☐ Business Development Seminars (BDS)
- ☐ Leadership Development Seminars (LDS)
- ☐ Encuentros de las Leader Top
- ☐ Club de Negocios y la Salud

**Ejercicio 5**

Trabajo en equipo:

- ☐ Aplicar la edificación
- ☐ Estar dispuesto a aprender de los demás
- ☐ Disfrutar de las opiniones de la gente en puestos de más alto nivel y de los miembros del equipo con más experiencia

## Mis apuntes

# 11. Virtual Presenter

El Virtual Presenter es un sistema que supone una revolución empresarial en el desarrollo de la actividad del Club DuoLife. Se trata de una absoluta novedad que aporta grandes beneficios, que se traducirán en efectos mensurables, no sólo en términos de negocios, sino también de desarrollo personal y de salud.

**¿Cómo funciona?**

80%

Es uno de los pocos sistemas del mundo que realiza más del 80% del trabajo del usuario.

El sistema te lleva de la mano desde el mismo principio y te muestra paso a paso lo que necesitas hacer para alcanzar tus objetivos, independientemente del lugar que ocupes en la estructura de carrera.

El sistema te ayuda a administrar el tiempo: cuenta con un panel de actuación incorporado que planeas dentro del calendario y que, a su debido tiempo, te permite recibir recordatorios del sistema.

El Virtual Presenter también está equipado con una eficaz herramienta de gestión de equipos que puedes utilizar a través de un ordenador, tableta o smartphone. ¡La herramienta permite visualizar las acciones de las personas de tu estructura y comprobar los pasos que han dado dentro del sistema! Esto optimiza el tiempo y el esfuerzo necesario para apoyar a tu equipo.

El Virtual Presenter contiene información precisa sobre el uso de la cuenta DuoLife. El sistema también explica cómo registrar a un nuevo candidato, cómo retirar dinero, etc.

También ofrece una opción de reclutamiento-comprobación, que permite incluir personas en tu negocio mediante el envío de un enlace de recomendación. ¡Basta con enviar un mensaje con una invitación ya preparada a un potencial candidato!

Aprender con el sistema es realmente sencillo y agradable. No hay que analizar cientos de páginas de texto. Los conocimientos se muestran principalmente mediante material audiovisual.

DuoLife

ES/SP/1/9/2020

5 902659 132413

**DuoLife S.A.**
ul. Topolowa 22
32-082 Więckowice

**DuoLife.eu**