

**POR QUE FRACASAN LOS ASOCIADOS
EN EL NEGOCIO DE NETWORK MARKETING**
¿Estás “jugando a ganar” en TU Negocio?

NO EDIFICA

La edificación es imprescindible. Edificación es construir, hacer mas grande, hacer mas importante. Hay que edificar siempre a todos los elementos del negocio-- a tu upline, a tu downline, a la compania, a los productos, a las herramientas y a los eventos. La edificación hace que tus upline puedan ser mas efectivos cuando trabajan en tu grupo.

NO USA LOS PRODUCTOS

Tenemos que ser todos Productos del Producto--tenemos que poder contar nuestra experiencia personal con los productos. Esto brinda muchisima mas credibilidad.

NO TIENE METAS ESCRITAS

No sabe lo que él/ella quiere en la vida y no tiene dirección.

NO TIENE COMPROMISO

De comprar productos, herramientas, asistir a los entrenamientos y a las Convenciones —
No es Un Producto del Producto.

SOLO LE INTERESAN SUS GANANCIAS PERSONALES

No tiene interés en ayudar a su downline a alcanzar el éxito.

NO TIENE CONTESTADORA EN SU TELEFONO, BIPER, MENSAJE EN SU TELEFONO, CELULAR, EMAIL, FAX E IMPRESORA.

No hace lo necesario para ser fácilmente accesible y para mantenerse al día con la información.

NO VERIFICA SU EMAIL DIARIAMENTE

Si no se mantiene en contacto y en comunicación, su negocio está cerrado.

NO ESTA INFORMADO EN COMO OBTENER EL EXITO EN NETWORK MARKETING.

No se ha tomado el tiempo para aprender. (No usa email, no asiste a las Presentaciones de Negocio, Entrenamientos, Entrenamiento de Asociados, Seminarios de Exito, Seminarios Regionales, Convenciones, etc.)

NO LE DA SEGUIMIENTO A SUS PROSPECTOS

(no vuelve a contactarlos y a patrocinarlos o venderles un producto después de darle un audiocasette, una presentación personal, una llamada telefónica, llevarlos a una Presentación de Negocio, etc.)

SE DÁ POR VENCIDO FACILMENTE

Generalmente abandona su negocio durante los primeros 90 días sin ni siquiera haber empezado. Tienes que empezar antes que puedas abandonar. Debes tener compromiso de un año de esfuerzo sin echarte para atrás. Siempre recuerda que éste es un plan de dos a cinco años.

SE DESCORAZONA FACILMENTE

Permite que pequeños problemas e inconveniencias le obstruyan el camino. (La T.V., no tiene niñera, el E.M.P.L.E.O., la salud, la familia, eventos deportivos, funciones de la iglesia, eventos de la escuela, el gato enfermo, el perro enfermo, bautizos de muñecas, ya saben.)

ES VAGO

Quiere cobrar las recompensas de su organización sin tener que trabajar y enseñar el negocio. (Falta de habilidad de liderazgo).
Líder de uno, Líder de muchos; si no eres líder de uno no puedes ser líder de ninguno.

NO ATIENDE LAS QUEJAS DE LOS CLIENTES O LOS ASOCIADOS

La calidad es lo primero.

NO LE DA RECONOCIMIENTO O FELICITACIONES A SUS ASOCIADOS POR SUS LOGROS

Está muy ocupado preocupándose por sus metas personales, sin darse cuenta que cuando ayudas a los otros a lograr lo que ellos desean, tú obtendrás lo que tú desees.

NO TRABAJA SU NEGOCIO EN FORMA CONSISTENTE

¿Cuántas veces has presentado el negocio para tu downline esta semana?
¿Llamadas a prospectos?

CULPA A LA COMPAÑIA, A LOS PRODUCTOS, AL PLAN DE MARKETING, A LA FALTA DE APOYO DEL UPLINE, ETC.

No se dá cuenta que si otros pueden alcanzar el éxito bajo condiciones similares, tú también puedes. (Antes de que le echés la culpa a otro, mírate bien en el espejo y mira a ver si quieres que esto se duplique).

ES MUY IMPACIENTE

Quiere ganar dinero en grande demasiado rápidamente. No está dispuesto a pagar el precio. (Quiere llegar a Oro, a Platino, pero trabajando una noche por semana. Lo siento, toma más esfuerzo que eso. Esto no es un truco para hacerse rico de la noche a la mañana).

TOMA UN “NO” PERSONALMENTE

No se da cuenta que “NO” solamente quiere decir “no en este momento, no sé, dame una buena razón para decir que SI.” Deja de llamar a la gente cuando oye su primer “NO.”

NO PUEDE ACEPTAR CAMBIOS DE LA COMPAÑIA

No está dispuesto a tener flexibilidad en su forma de pensar.

SE TOMA DEMASIADO TIEMPO EN ORGANIZARSE

y demasiado poco tiempo en presentarle el programa a prospectos y a clientes.

SU APARIENCIA NO ES PROFESIONAL

Ropa de deportes, gorra de béisbol, no usa chaqueta y corbata, ropa informal en las damas.

NO LEE NI SE MANTIENE AL TANTO DE LO QUE ESTA SUCEDIENDO EN LA INDUSTRIA

No invierte en herramientas para su crecimiento y desarrollo personal. ¿Has leído todos los libros en la lista de libros recomendados? Algunos dicen que los libros cuestan mucho. ¿Cuánto vales tú?

SE ENTRETIENE HABLANDO DE LA GENTE O DE LO QUE DIJO LA GENTE

Quiere perder su tiempo, o hacerte a tí perder tu tiempo, hablando de la gente en vez de utilizar ese tiempo para construir su negocio patrocinando y vendiendo producto.

PIENSA EN GRANDE

SUEÑA EN GRANDE

iiii TIENES QUE ESTAR DISPUESTO A PAGAR EL PRECIO DEL EXITO!!!!