



# Avanza al Liderazgo

## Promuévete a Coordinadora de Equipo

Los primeros pasos para avanzar son muy similares a los primeros pasos que diste cuando te uniste como Consultora de Norwex.

Te uniste a Norwex porque crees:

- Crees en los productos de Norwex
- Crees en la Oportunidad de Norwex
- Crees en la Misión de Norwex

Al convertirte en Consultora, buscabas unirse a otros que compartían tu entusiasmo por Norwex y ahora estás lista para compartir ese entusiasmo con aún más personas. Te convertiste en Consultora porque sabías que Norwex era la elección correcta para ti y tu familia ¡y otros también lo creerán!

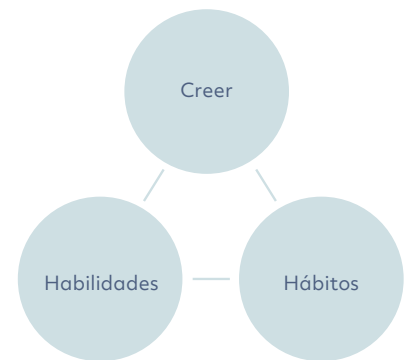
### Todo comienza con creer

Lo que crees se convierte en tu propósito y tu “PORQUÉ”, y las personas querrán saber más sobre tu PORQUÉ que sobre cómo.

- PORQUÉ usas los productos es más importante que cómo los usas
- PORQUÉ te uniste a Norwex como Consultora es más importante que cómo te unes, cómo comienzas y cómo manejas tu negocio

**Habilidades:** nuestro negocio tiene algunos conceptos básicos comerciales simples: reservar, vender, desarrollar un Equipo y apoyar y desarrollar a otros. Las habilidades necesarias para tener éxito se comparten, enseñan y aprenden fácilmente.

**Hábito:** lo que se practica a diario a menudo se convierte en tu “actitud” de muchas maneras. Cuando creemos en las habilidades que estamos aprendiendo y compartiendo, y continuamos practicándolas con frecuencia, se convierten en un hábito.



### Coordinadora de Equipo

**Calificaciones:**

Mínimo 3 Consultoras Personales Comprometidas.

Debes lograr un mínimo de \$250 en Ventas al Detalle Personales en el mes de calificación.

**Beneficios:**

35% de Descuento al Detalle en Ventas al Detalle Personales.

\$300 en Crédito para Compras Extras por cada Nueva Consultora Personal Calificada.

La oportunidad para ganar regalos y recompensas por ventas y los esfuerzos por Desarrollo de Equipo.

3% de Comisión de las Ventas al Detalle de las Consultoras Personales.

Elegible para un Bono de Promuévete y Crece de \$100.

Elegible para un Bono de Promuévete y Crece de igual valor.

Oportunidad para ganar incentivos por ventas y Desarrollo de Equipo.

# Avanza... YO + 3: mi mapa del camino

¡YO!

¿Porqué me uní a Norwex?

¿Cómo Norwex ha hecho una diferencia en mi vida?

Usando tu Lista Más Allá de Amigos y Familiares - quiénes son las personas que crees que podrían:

- Estar COMPROMETIDAS con un estilo de vida "sin menos sustancias químicas"
- Estar INTERESADAS en hacer una diferencia
- DISFRUTAR conociendo a otras personas
- Quieren ganarse algo de dinero
- ¡ESTÉN BUSCANDO algo nuevo y divertido!
- Serían GENIALES para Norwex porque Norwex sería genial para ellas!

## Más tres

## ¿Piensa en unas cuántas más?

|         |
|---------|
| Nombre: |
| Porqué: |

|         |
|---------|
| Nombre: |
| Porqué: |

|         |
|---------|
| Nombre: |
| Porqué: |

|         |
|---------|
| Nombre: |
| Porqué: |

|         |
|---------|
| Nombre: |
| Porqué: |

## Plan de ACCIÓN

1. ¡Invita a los contactos de tu lista Más Allá de Amigos y Familiares a unirse a Norwex como Integrantes del Equipo! Comparte PORQUÉ los elegiste.
2. Una vez que decidan unirse, haz que comiencen en su lista de Más Allá de Amigos y Familiares de inmediato. ¡Es su recurso de negocio para reservar de eventos!
3. Ayuda a tu nueva Consultora a tener un gran comienzo reservando sus Eventos de Lanzamiento de inmediato.
4. Anímelas a lograr \$400 en Ventas al Detalle Personales dentro de sus primeros 15 días para recibir su primer recompensa del Brillante Comienzo valorada en más \$150 ¡para apoyar su nuevo negocio!

## Tu historia

“¿No sería increíble si tú ...” ¡Esta es la **LÍNEA DE ENERGÍA!**

Ejemplo: ¿No sería increíble si te convirtieras en Consultora de Norwex como yo, y juntas pudiéramos divertirnos y tener éxito? ¿Ayudando a otros a ahorrar tiempo y dinero, y tomar mejores decisiones? ¿Qué opinas?

## Actividad

**Lista de Más Allá de Amigos y Familiares:** ¿A quién invitas y porqué? Usa tu diagrama YO + 3. (¡Agrega a más!)

**Tu MENSAJE PERSONAL:** Tu “mensaje” sobre un resultado/experiencia positiva... ¡recuerda practicar!

**Puntos de conversación:** Piensa en todas las diferentes razones por las que las personas podrían estar interesadas en Norwex y asegúrate de incluirlas en tus conversaciones

**Eventos:** ¿Cuántos eventos tienes en tu calendario? ¡Si necesitas más, usa tu línea de energía para reservar más eventos en esas fechas!