

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)



Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)



Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

Acelerador de Memoria

Cuando se le presenta a alguien el negocio, uno de sus más grandes objeciones es "¿No conozco a nadie?

Ellos creen que si tienen un montón de gente, pueden tener mucho éxito y si no conocen mucha gente, no tienen una oportunidad. Suena lógico, pero no es del todo cierto.

En nuestro negocio, hay tres tipos de personas. Los indecisos, los aficionados y los profesionales.

Cuando se trata de encontrar prospectos, los indecisos hacen una lista mental de tres, cuatro o cinco personas que probablemente se unirán a su negocio. Entonces todo el futuro de su negocio se basa en la respuesta de esas pocas personas.

Si tienen la suerte de conseguir a uno de esos prospectos, entonces pueden extender la vida de su carrera por un corto tiempo. Incluso podrían hacer otra lista mental de tres o cuatro personas más. Esperemos decidan dejar de ser indecisos y se pasen por lo menos a las filas de aficionados.

Te sorprendería saber que aproximadamente el 80% de todas las personas que se unen a nuestro negocio quieren construcción un negocio en grande solo con la suerte. Aunque no lo creas es cierto. 8 de cada 10 personas que se asocian a nuestra profesión empiezan la construcción de su negocio con esa mentalidad. Hacen una pequeña lista mental para ver qué pasa. Su propósito no es desarrollar las habilidades necesarias.

Tu trabajo es dirigir ese 80% a un número mucho menor. Educando a la gente. Ayudándolos a entender lo poderoso que esta oportunidad puede ser si la tratan con respeto.

Si te preguntas por qué las personas van y vienen en nuestro negocio, es por la mentalidad de lotería con la que entran. No es el negocio. Es la mentalidad de las personas que se unen.

Así son estas personas. Su única oportunidad real es la suerte.

El segundo grupo son los aficionados. En lugar de una pequeña lista mental, estas personas hacen una lista escrita, que es un paso en la dirección correcta. Digamos que hacen una lista de 100 prospectos. Se lanzan por ahí con emoción, pero sin mucha habilidad y comienzan a prospectar, y su lista comienza a disminuir. A medida que su lista se hace más y más pequeña, su ansiedad crece más y más. Su mayor temor es que se están quedando sin gente con quien hablar.

En el inicio mi lista no era nada para presumir, no pasó mucho tiempo para que me quede sin contactos. Pronto todo el mundo en mi mundo sabía lo que estaba haciendo y me había dicho sí o no. Daba miedo. Pensaba que si no encontraba algunos grandes prospectos pronto iba a fracasar en este negocio.

Nunca se me ocurrió que la búsqueda de prospectos de calidad para el negocio era una habilidad.

Pero empecé a estudiar a las personas que habían construido las organizaciones más grandes y exitosas. Y me encontré con que los profesionales se enfocaban en buscar personas para hablar como una de sus habilidades básicas. Era parte de su trabajo para encontrar nuevas personas. Ellos

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

no estaban interesados en la suerte. No estaban preocupados por quedarse sin gente. Se aseguraban de que nunca suceda eso.

Los profesionales comenzaban con una lista escrita. Luego no dejan de añadir personas a la lista. Ellos crean lo que llaman **"Una Lista Activa de Candidatos"**, y te voy a mostrar cómo hacer lo mismo.

A partir de hoy y durante el resto de tu vida, a cada persona que conozcas le pedirás su información de contacto y encuentras una forma creativa de mantenerse en contacto.

Eso es lo que hacen los profesionales en nuestro negocio.

Paso uno - Haga una lista y luego hazla lo más completa posible. Cada persona que te puedas imaginar. Cada persona. No importa si crees que son una posibilidad o no. Tu base de datos es uno de sus activos más importantes. Todo el mundo va en la lista.

Si son negativos, los pones en tu lista. Si no los quieres, los pones en tu lista. Si son tus mejores amigos, los pones en su lista. Si te han dicho "Nunca voy a estar involucrado en esos negocios, los pones en tu lista. Si tienen 98 años, los pones en su lista. Si tienen 18 años, los pones en su lista.

Es importante hacerlo, porque vaciar tu mente en papel, hará más espacio para nuevos contactos venideros. Al momento de poner a tu sobrino en la lista, empezarás a pensar en el círculo alrededor de su sobrino.

Todas estas conexiones se pondrán de manifiesto ante ti a medida que haces tu lista cada vez más amplia. Piensa en todas las cosas. Cada organización en la que alguna vez has estado involucrado, cada grupo del que alguna vez fuiste parte, todo lo que siempre has hecho.

Si lo haces bien, vas a terminar anotando cientos y cientos y quizás miles de personas.

Paso dos - El segundo grado de separación.

Así que el paso dos es mirar tu lista y pensar: ¿A quién conocen estas personas? Te darás cuenta que conoces a la mayoría de ellos también.

Piensa en los miembros de su familia. ¿A quiénes conoces? ponlos a tu lista.

Piensa en sus amigos. ¿A quiénes conoces? ponlos a tu lista.

Piensa en todas las relaciones que han tenido en su vida. ¿A quiénes conoces? ponlos a tu lista.

No te preocupes por lo que vas a hacer con esta lista todavía. Hablaremos de eso un poco más tarde. Primero construyamos la lista.

Paso tres - Amplía tu Lista Constantemente.

Es por esto que los profesionales llaman a esto una **"Lista Activa de Candidatos"**. Nunca deja de crecer. Los profesionales tienen el objetivo de agregar al menos 2 personas a su lista todos los días. Aunque nunca los prospectes, los pones en tu lista y debes encontrar una manera creativa para mantenerte en contacto con ellos.

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

Si piensas en esto como una habilidad básica, te darás cuenta de que no es muy difícil. Se trata de entrar en contacto con la gente todos los días. Sólo tienes que añadirlos a tu lista.

Si conoces a gente por medio de las redes sociales. Ponlos en tu lista.

Si haces negocios con gente nueva. Ponlos a tu lista.

Necesitas desarrollar un mayor nivel de consciencia. Vas a tener que prestar atención al mundo. Vas a involucrarte con gente nueva todo el tiempo, los indecisos y aficionados ni siquiera se darán cuenta. Ellos sólo se la pasan diciendo "¿Qué gente? Ya no hay gente, No tengo más gente".

¿Qué tan difícil es elevar tu consciencia y añadir dos nuevas personas al día a tu lista? Piensa en ello, si se lo hace seis días a la semana, al final del año tendrás 624 nuevas personas. Hazlo por 5 años y eso es 3.120 personas. ¿Puedes ver por qué los profesionales no se preocupan por la falta de gente con quien hablar? entiende, que no estoy diciendo que debes saltarles encima para hacerles una presentación en el instante que se conocen. Algunas personas en el negocio cometen ese error y no es bueno. Sólo tienes que añadirlos a tu lista, hacer amigos, desarrollar una conexión, y cuando sea el momento adecuado puedes ayudarles a entender lo que tienes por ofrecer.

Paso cuatro – Conocer gente a propósito

Profesionales conocen gente a propósito. Es difícil conocer gente nueva si estás escondido del mundo. Sal ahí fuera. Diviértete un poco. Únete a un nuevo gimnasio. Diviértete con un nuevo pasatiempo. Ofrécete como voluntario para una causa que consideres importante. Encuentra los lugares y organizaciones donde puedes conocer gente nueva. No sólo vayas a disfrutar, sino que también a conocer increíble gente nueva.

Recuerda, tienes las llaves para transformar cientos de vidas.

Instrucciones

La mejor manera de utilizar esta guía es empezar a crear tu primera "Lista Activa de Candidatos " pasando a través de todas las categorías en el Acelerador de Memoria y de escribir los nombres en las páginas previstas.

Una vez hecho eso (y va a ser un proceso continuo), se ha proporcionado páginas para que elijas la mejor gente en la mayoría de categorías y ponerlos en una nueva lista para tomar acción inmediata. Estas listas son:

1. Lista Caliente - Los amigos cercanos y familia

2. Lista de prospecto para producto

3. Lista de Candidatos Enfoque Directo

4. Lista de Candidatos Enfoque Indirecto

5. Lista de Candidatos Enfoque Súper indirecto

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

NOTA IMPORTANTE: Cuando estés haciendo esta lista. No prejuzgues a la gente a medida que avanzas. Sólo hay que poner su nombre no importa qué. El acto de escribir te ayudará a activar tu mente y recordar más y más contactos.

Este Acelerador de Memoria te ayudará a crear tu primera lista de amigos clave, contactos de negocios y otros más para compartir tu producto u oportunidad, por lo que puedes poner en marcha tu negocio.

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

Los miembros de tu familia:

- Padre y Madre
- Suegro / Suegra
- Abuelos
- Hijos
- Hermanos y hermanas
- Tías y tíos
- Sobrinas y sobrinos
- Primos

Listas que ya tienes:

- Agenda actual
- Lista de direcciones de correo electrónico
- Celular
- Tarjetas de Felicitación que has recibido
- Lista de invitados a cumpleaños
- Lista de invitados a la boda
- Lista de invitados a la fiesta de tus hijos
- Colección de tarjetas de negocios
- Los medios sociales, por ejemplo:
 - Facebook
 - Twitter
 - Skype
 - Otras

Tus amigos más cercanos y aquellos con los que compartes con regularidad:

- Amigos y Vecinos
- Las personas que trabajan contigo
- Los miembros de la Iglesia

• Amigos de hobbies:

- Amigos de Campamento
- Asociados clase de baile
- Clase de dibujo
- Amigos Pesca
- Amigos de clase de Karate
- Clases de Canto
- Escultura
- Amigos d manualidades
- Amigos del gimnasio

• Las personas con las que vas al:

- Bowling
- Fútbol
- Golf
- Racquetball
- Tenis
- Voleibol
- Cualquier otro juego

Aquellos con los que haces negocios:

- Mecánico
- Proveedores
- Guardería
- Contador
- Banquero
- Niñera
- la persona que te vendió el vehículo
- Dentista (sus hijos también)
- Doctor (sus niños también)

Acelerador de Memoria
(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

- Lavado en seco
 - Tendero
 - Gasolinera
 - Estilista
 - Barbero
 - Seguro
 - Abogado
 - Comerciantes
 - Farmacéutico
 - Inmobiliaria
 - Agente de Viajes

¿Quiénes son mi...?

 - Arquitecto
 - Miembros de Asociaciones
 - Chofer
 - Carnicero
 - Panadero
 - Técnico
 - Padres de los amigos de mis hijos
 - Miembros de Clubes
 - Portero
 - Courier
 - Bombero
 - Florería
 - Joyero
 - Cartero
 - Cura
 - Pastor
- Fotógrafo
 - Policía •
 - Miembros del equipo de Deportes
 - Veterinario
 - Camareras / Camarero (mi favorito)
 - Proveedor Agua

Aquellos con los que te has asociado en el pasado:

 - El ex entrenador
 - Los ex compañeros de trabajo
 - Maestros Antiguos
 - La gente en tu antiguo barrio
 - Vecinos
 - Militar Retirado
 - Ex Compañeros de trabajo
 - Ex Compañeros de Escuela
 - Ex jefe

Quien me vendió mi ...

 - Aire acondicionado
 - Bote
 - Camper
 - Negocio
 - Coches / camiones
 - Computador
 - Teléfono celular
 - Lavavajillas / lavadora
 - Equipo / Suministros
 - Muebles



Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

-
- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Gafas• Casa• Nevera• Los llantas y autopartes• TV / estéreo• Artículos de bodas <p>Sé que hay personas que:</p> <ul style="list-style-type: none">• Están activamente buscando trabajo a tiempo parcial• Son Ambiciosos• Son entusiastas• Son Empresarios• Cuidan otras personas• Son Campeones• Son divertidos y amables• Son Triunfadores• Son líderes naturales• Son organizados• Tienen Pensamiento Positivo• Son auto-motivados• Son Padres o madres solteros• Juegan en algún equipo• Son Padres de los Amigos tus Hijos• Pueden estar interesados en tu producto• No les gusta su empleo• Ya han estado en una• Tiene Carácter e Integridad• Tiene niños en la Universidad | <ul style="list-style-type: none">• Tiene conocimientos de computación e Internet• Tiene un Trabajo Peligroso• Son determinados• Tiene una Sonrisa Grande• Tiene que pagar su tarjeta crédito• Tiene habilidades para hablar en público• Se casó recientemente• Se Graduado recientemente• Acaba de tener un bebé• Acaba de renunciar a su trabajo o no tiene trabajo• Tiene un sueño intenso• Le encanta aprender cosas nuevas• Quieren ayudar a su Esposo o Esposa a jubilarse anticipadamente• Desea Ganar más dinero• Quiere más tiempo con su familia• Quiere trabajar para sí mismo• Asiste a Seminarios de superación personal• Compraron una Nueva casa o auto• Le gusta estar cerca de la gente con alta energía• Necesita un auto nuevo o pagar la entrada• Lee Libros de Auto-Desarrollo o Libros de Éxito• Quién te agrada más• A Quién conociste mientras estabas de vacaciones• A Quién conociste en el avión |
|--|--|

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

-
- | | |
|------------------------------------|---|
| • A Quién conocen tus amigos | • Cocinero |
| • Quién quiere Libertad | • Bailarín / Profesor de la danza |
| • Quién quiere ir de vacaciones | • Dentista |
| • Quién trabaja demasiado | • Dermatólogo |
| • Quién trabaja de noche | • Diseñador |
| • Quién trabaja fines de semana | • Conductor del autobús / taxi / camiones |
| Conozco a alguien que es... | • DJ |
| • Contador | • Médico |
| • Actor | • Tintorero |
| • Anunciante | • Profesor |
| • Arquitecto | • Electricista |
| • Trabajador en una aerolínea | • Ingeniero |
| • Sabe de Sistemas de alarmas | • Animador |
| • Oficial del Ejército | • Científico Ambiental |
| • Acupunturista | • Agricultor |
| • Panadero | • Profesional de la Industria cinematográfica |
| • Trabaja en un Banco | • Bombero |
| • Peluquero | • Instructor de Fitness |
| • Jugador de Futbol | • Floristería |
| • Jugador de baloncesto | • Servicios de Alimentación |
| • Tiene un Salón de belleza | • Vendedor |
| • Broker de seguros | • Futbolista |
| • Constructor | • Recaudador |
| • Proveedor de TV por cable | • Jardinero |
| • Le gusta acampar | • Geólogo |
| • Quiropráctico | • Golfista |
| • Asesor | • Trabaja en el Gobierno |
| • Ingeniero | • Artista gráfico |

Acelerador de Memoria
(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

- Gimnasta
- Reparador
- Profesional de la Salud
- Le Gusta Caminar
- Trabaja en un Hospital
- El personal de Recursos Humanos
- Agente De Seguros
- El proveedor de Internet
- Decorador de interiores
- Inversionista
- Joyero
- Maestro de Karate o compañero
- Maestro de Kickboxing o compañero
- Renovador
- Abogado
- Técnico de laboratorio
- Oficial de Crédito
- Salvavidas
- Maquillista
- Gerente
- Manicurista
- Masajista
- Mecánico
- Médico
- Planificador
- Administrador
- Maestro
- Profesional
- Partera
- Ministro de iglesia
- Trabaja en bienes Raíces
- Músico
- Oficial de la Armada
- Asociado en una Organización Sin Fines de Lucro
- Enfermera
- Nutricionista
- Oficinista
- Optometrista
- Ortodoncista
- Pintor
- Organiza Fiestas
- Pediatra
- Personal Trainer
- Cuidado Personal
- Veterinario
- Farmacéutico
- El fotógrafo
- Fisioterapeuta
- Policía
- Cartero
- Promotor
- Encargado de Propiedad
- Profesional en Relaciones Públicas
- Psiquiatra
- Psicólogo



Acelerador de Memoria
(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

- Terapeuta
 - Trabajador de ferrocarril
 - Reclutador
 - Rehabilitación
 - Especialista
 - Reportero
 - Reparador
 - Propietario de Restaurante / Gerente
 - Vendedor
 - Zapatero
 - Proveedor de TV por satélite
 - Cantante
 - Patinador
 - Esquiador
 - Consultor Cuidado de la piel
 - Trabajador social
 - Trabaja en un SPA
 - Compañeros de Equipo
- Trabajador independiente
 - Trabaja en un Salón de bronceado
 - Maestro
 - Telecomunicaciones
 - Instructor de Tenis
 - Terapeuta
 - Comerciante
 - Entrenador
 - Agente de Viajes
 - Tutor
 - Estaciona Autos
 - Jubilado del Ejercito
 - Voluntarios
 - Camarero / Camarera
 - Hace diseño web
 - Escritor
 - Profesor de yoga o Compañeros

¿A quién conoces de una provincia diferente?

- Carchi
- Imbabura
- Pichincha
- Cotopaxi
- Tungurahua
- Bolívar
- Chimborazo
- Cañar

- Azuay
- Loja
- Sto. Domingo de los Tsachilas
- Sucumbíos
- Napo
- Pastaza
- Orellana
- Morona Santiago
- Zamora Chinchipe

- Esmeraldas
- Manabí
- Guayas
- Los Ríos
- El Oro
- Santa Elena
- Galápagos

¿Quién vive en una ciudad diferente?

- Tulcán



Acelerador de Memoria
(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

• Ibarra	• Santa Elena	• Barbados
• Quito	• Pto. Baquerizo Moreno	• Bélice
• Latacunga	¿A quién conoces de un país diferente?	• Costa Rica
• Ambato	• Canadá	• Cuba
• Guaranda	• Estados Unidos	• Dominica
• Riobamba	• México	• El Salvador
• Azogues	• Argentina	• Granada
• Cuenca	• Bolivia	• Guatemala
• Loja	• Brasil	• Haití
• Santo Domingo	• Chile	• Honduras
• Nueva Loja	• Colombia	• Jamaica
• Tena	• Ecuador	• Nicaragua
• Puyo	• Guyana	• Panamá
• Francisco de Orellana	• Paraguay	• Puerto Rico
• Macas	• Perú	• República Dominicana
• Zamora	• Surinam	• San Cristóbal y Nevis
• Esmeraldas	• Uruguay	• Santa Lucía
• Portoviejo	• Venezuela	• San Vicente y las Granadinas
• Guayaquil	• Antigua y Barbuda	• Trinidad y Tobago
• Babahoyo	• Bahamas	Que tienen no está todavía en tu lista?
• Machala		

Después de haber hecho tu lista de todo lo anterior, mira a tu lista y piensa a quien conocen ellos?

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Lista Activa de Candidatos

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

Lista de Prospectos Para Producto

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

Lista de Prospectos Para Negocio

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

Lista de Prospectos Para Negocio

[illegible]

Lista de Prospectos Para Negocio

[illegible]

Lista de Prospectos Enfoque Directo

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

[illegible]

Lista de Prospectos Enfoque Indirecto

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

[illegible]

Lista de Prospectos Enfoque Indirecto

[illegible]

Acelerador de Memoria

(Como Hacer Una Lista Activa de Contactos)

Lista de Prospectos Enfoque Super Indirecto

[illegible]

Lista de Prospectos Enfoque Super Indirecto

[illegible]

Lista de Prospectos Enfoque Super Indirecto

[illegible]