



# LO BÁSICO PARA ENTRENADORES

## GUÍA DE CONTENIDO

UNA GUÍA PARA PUBLICACIONES  
DE ENTRENAMIENTO DIARIAS,  
CONSEJOS PARA LÍDERES Y ENLACES.

# LO BÁSICO PARA ENTRENADORES

## GUÍA DE CONTENIDO DIARIO: FASES DE INICIO I, II Y FASE ESMERALDA

### INSTRUCCIONES – CÓMO UTILIZAR ESTA GUÍA

En esta guía encontrarás publicaciones de Facebook para compartir que incluyen consejos, videos y más que corresponden a las tres fases del programa de Lo básico para entrenadores. Cada publicación también incluye CONSEJOS PARA LÍDERES que te asisten para apoyar a tu Grupo de Lo básico para entrenadores.

### ANTES DE QUE TU GRUPO DE LO BÁSICO PARA ENTRENADORES COMIENCE

Asegúrate de revisar la Guía para líderes de Lo básico para entrenadores antes de comenzar el entrenamiento de Lo básico para entrenadores. Como lo indica la Guía para líderes, querrás tomar las siguientes medidas ANTES de comenzar con tu grupo de entrenamiento:

- Da de alta un grupo en Facebook para el entrenamiento
- Realiza la llamada Antes de empezar Lo básico para entrenadores por video y/o una llamada de la Guía Empecemos bien (GSR, por sus siglas en inglés) individual con cada entrenador antes de iniciar
- Envía la Guía del participante a todos los entrenadores de tu grupo
- Publica las condiciones requeridas de Lo básico para entrenadores (en la Guía del participante) al grupo en Facebook

## LO BÁSICO PARA ENTRENADORES: FASE DE INICIO I

### PRIMERA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: Bienvenida al entrenador

**La cita del día:** "Ya cuentas con todas las características requeridas para el éxito; siempre y cuando las reconozcas, afirmes, desarrolles y utilices". —Zig Ziglar

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

¡Bienvenido a tu entrenamiento de Lo básico para entrenadores! Me da mucho gusto que seas un nuevo entrenador de nuestro equipo. Ya debes haber completado la Guía del participante de Lo básico para entrenadores que te envié (si no, por favor complétala).

Sé que puedes sentir que hay demasiado que aprender como nuevo entrenador, pero ya tienes lo que se necesita para tener éxito. Lo único que tienes que hacer es CREER que vas a tener éxito y trabajar para DESARROLLARLO. Por eso estamos aquí y por eso formas parte de nuestro equipo. No puedo ayudarte a construir tu negocio de entrenador porque es TU negocio, pero no lo harás solo; estaré aquí para apoyarte y ayudarte en cada paso.

Tal como lo mencioné en la Guía del participante, como nuevo entrenador de nuestro equipo, lo único que te pido en este momento son las siguientes tres cosas:

1. Asiste: asiste todos los días a tu negocio.
2. Ten la disposición de salir de tu zona de confort.
3. No te compliques y ten fe en el proceso.

Hoy comienzas la FASE DE INICIO de tu entrenamiento de Lo básico para entrenadores. La meta de esta fase es ayudarte a lograr entrar al Club del Éxito una vez que encuentres a tus dos o tres primeros clientes. Para ello, nos concentraremos en utilizar la Lista de contactos que creaste en la Guía del participante. El logro de los primeros clientes te dará la experiencia que requieres para estar listo para las siguientes fases de tu entrenamiento. Además, esta fase te ayudará a pasar las bases de inicio y ver tus primeros éxitos como entrenador.

Así que, ¡comencemos! Todos los días entrarás a la página para ver el enfoque del entrenamiento del día y los tres puntos a seguir. Antes de terminar tu día, asegúrate de informar al grupo tu seguimiento de los puntos a seguir.

Estos son tus PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Preséntate con el grupo (puede ser por video)
- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology® que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Sigue a Team Beachbody® en Facebook y pide unirme al grupo Beachbody® Champions en Facebook

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Asegúrate de que todos comprendan las expectativas del grupo incluidas en la Guía del participante.

- No a todos les gusta publicar comentarios en Facebook al principio. No consideres que la falta de publicaciones equivalen a la falta de interés; en su lugar, ayuda al entrenador y anímalo a unirse a la conversación.

#### ENLACES:

- Lista de contactos: <http://tbbcoa.ch/1O5ZGY0TBB>
- en FB: <https://www.facebook.com/tbbcoach411>
- Grupo Beachbody Champions: <http://on.fb.me/1DSMQsF>

## SEGUNDA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: Tu "porqué"

**La cita del día:** "El que tiene un porqué puede hacer frente a cualquier cómo". —Friedrich Nietzsche

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

¿Conoces cuál es tu "porqué"?

Tu porqué es la razón por la cuál te convertiste en entrenador de Beachbody. Pero, no dejes que está explicación te engañe; un porqué claro es una de tus herramientas más poderosas como entrenador. Un porqué con sentido te ayudará a vencer obstáculos, enfocarte en tus metas y lograr conexiones constructivas con otros.

La mayoría de los nuevos entrenadores se esfuerzan por identificar un porqué con sentido. Considera las siguientes preguntas para ayudarte:

- ¿Cómo añades valor a los demás?
- ¿Cuáles son tus fortalezas?
- ¿Qué te agrada?
- ¿Cómo medirás el "éxito" en tu vida?
- ¿Cómo puede ayudar Beachbody en los aspectos importantes de tu vida? ¿Por qué es importante para ti?

Saber por qué eres entrenador dará propósito a tu negocio y hará más fácil conectarte con otros. Las personas con propósito atraen a otras, ya que tienen una base común desde la cual se comienza a construir. Todo comienza con tu porqué.

Mira este [video](#) del autor exitoso Simon Sinek sobre el poder de tu porqué para ayudar a los demás.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Encuentra un porqué con propósito y anótalo (puedes compartirlo con el grupo si gustas)
- Publica una foto de ti "sudando" después de una rutina de ejercicios en tu página de redes sociales y añádeme a tu publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Si gustas, comparte tu porqué con el grupo y cómo te ha ayudado.

- Dale seguimiento a cada uno de tus entrenadores para asegurarte de que ellos hayan identificado su porqué.
- Anima a tus entrenadores a mantener su porqué en primer plano y recuérdales por qué son entrenadores (p. ej., una nota en el espejo, un recordatorio diario en sus teléfonos, etc.).

#### ENLACES:

- Simon Sinek: Video: Cómo los grandes líderes inspiran a actuar: <http://bit.ly/1j0IJVm>

### TERCERA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: Construye tu historia

**La cita del día:** "No existe agonía más grande que la de cargar con una historia sin contar". —Maya Angelou

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Comencemos a construir tu propia historia de Beachbody hoy. Esto es lo que compartirás con tus contactos cuándo les invites a nuestro próximo Grupo Reto.

No tienes que tener una historia de éxito o de transformación importante para ser un entrenador exitoso. Sé tú mismo y las personas se identificarán con tus experiencias e historia.

Estas son unas preguntas simples para ayudar a aclarar tu historia personal:

- ¿Qué fue lo primero que te atrajo hacia Beachbody?
- ¿Qué te convenció de que fue la decisión correcta?
- ¿Cuáles son tus metas?
- ¿Qué esperas que haga por ti y tu familia?

Este es un ejemplo de una historia para que te des cuenta qué tan fácil puede ser:

"Beachbody me atrajo porque necesitaba bajar 20 libras y una amiga me invitó a probar el 21 Day Fix con ella. Estoy convencido de que tomé la decisión correcta porque el programa fue fenomenal, y la obligación y el apoyo del Grupo Reto me llevaron al éxito. Ahora quiero ayudar a todos los que pueda a que logren los mismos o similares resultados con uno de nuestros programas. También comienzo a ver que ser entrenador de Beachbody puede proporcionar mayor libertad económica para mi familia y hace mucho más fácil pagar los uniformes de futbol y clases de baile".

¿Ves lo fácil que es? Así que escribe tu historia hoy. Familiarízate con ella y repítela varias veces para que la cuentes con naturalidad. Recuerda: no puedes equivocarte, ya que es TU historia y diferente a la de los demás.

Mira este [video](#) sobre "El poder de tu historia" para ayudarte a escribirla.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Publica tu historia Beachbody en tu página de redes sociales y añádeme a la publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Los nuevos entrenadores pueden ser demasiado críticos con sus historias. Es posible que sientan que sus historias no sean lo suficientemente impactantes para contar. Anímalos a ser ellos mismos y hablar francamente al compartir sus historias, así como no criticar su trayectoria demasiado.
- A menudo las personas son reacias a la vulnerabilidad o a mostrar debilidad; pero el sentido de la historia ofrece la mejor oportunidad para que los demás se conecten con el nuevo entrenador. Anima a tus nuevos entrenadores incluir sus sentimientos en sus historias para tener mayor impacto.

### ENLACES:

- Video El poder de tu historia: <http://youtu.be/K-Jf2GGgnUU>

## CUARTA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: Básicos para las redes sociales

**La cita del día:** "La única manera de tener una amistad es ofreciéndola tú antes". —Ralph Waldo Emerson

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Las redes sociales son la manera más efectiva de ponerte en contacto con más personas en tu negocio de entrenador.

Por ahora, esto es lo que queremos que hagas en tu página de redes sociales:

- **Lanza tu negocio.** Asegúrate de haber lanzado tu negocio. Publica una fotografía tuya, publica que eres entrenador de Beachbody y lo que haces. Este es el mes de inauguración de tu negocio, así que asegúrate de que las personas sepan que abriste tu negocio.
- **Comparte tu experiencia.** Sin importar tu estado físico, comparte fotos de ti al terminar las rutinas, comparte algunas recetas saludables que piensas probar, o fotos de tu Shakeology. Compartir tu historia no solo difundirá el conocimiento de que eres entrenador, pero también aumentará tu número de seguidores y abrirá tus oportunidades para conversar y conectarte con más personas.
- **Trata de publicar por lo menos tres veces al día.** Comparte sobre tu familia y otras cosas de tu vida que ayudarán que los demás hagan una conexión y se relacionen contigo y no solo con Beachbody. Incluye publicaciones de valor para tus seguidores, tales como ideas de recetas, consejos para rutinas, ideas creativas para organizar tu tiempo, etc.; estas interesarán a las personas de manera positiva y te ayudarán a tener más seguidores y a ampliar el alcance de tu negocio de entrenador.

Tenemos más consejos para aprovechar al máximo tus publicaciones en redes sociales en [Ocho cosas para hacer y no hacer en redes sociales](#). Y no te desanimes si las personas no responden de inmediato. Cada publicación que ven es una razón más para que se interesen.

Además, las redes sociales son muy visuales, así que para mejorar tus publicaciones, utiliza las aplicaciones de uso fácil de tu teléfono para que tus imágenes lleguen a otro nivel. Las aplicaciones que recomiendo son: WordSwag, Over, iWatermark y Snapseed.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas en tu Lista de contactos que hayas invitado al siguiente Grupo Reto
- Publica una foto de ti con tu Shakeology en tu página de redes sociales y comparte alguno de los beneficios que te gustan. Añádeme a la publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Comparte ejemplos de fotos de éxito en redes sociales con tus entrenadores y diles por qué funcionan.
- Asegúrate de que tus entrenadores tengan fotos de perfil y de portada adecuadas en sus páginas de redes sociales.

### ENLACES:

- Documento Ocho cosas para hacer y no hacer en redes sociales: <http://tbbcoa.ch/1NVxt8k>

## QUINTA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: Invitando a los amigos y familiares

**La cita del día:** "Y llegó el día en que el riesgo que representaba permanecer encerrada en el capullo era más doloroso que el riesgo de florecer". —Anais Nin

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Para encontrar a personas que laboren como entrenadores en tu próximo Grupo Reto, comenzamos con las más allegadas a ti. De entrada, son las personas en las que más confías y están dispuestas a probar lo que ofreces. Es importante no discriminar a nadie; es decir, no creas que comprendes sus circunstancias tan bien que puedes decidir si les interesa estar en tu grupo... dales la oportunidad de tomar la decisión por sí mismos.

Creaste tu Lista de contactos inicial con amigos y familia antes de comenzar este entrenamiento, regresa a ella y decide si puedes añadir nombres a la lista que hayas discriminado antes (utiliza la Lista de recordatorio).

Ahora que tienes tu lista en mano, viene lo mejor. ¡Es hora de invitar! Compartiste tu historia en redes sociales y conectaste con algunas personas al compartir tu "Porqué" con ellas, así que tus amigos y familiares están al tanto de que eres un nuevo entrenador de Beachbody. Ahora, vamos a invitarlos a que te acompañen en tu primer Grupo Reto.

No compliques este paso, mantenlo simple, ¡y sé tú mismo! Deja que tus amigos y familiares sepan que buscas algunas buenas historias de éxito para ayudarte a lanzar tu negocio de entrenador y que realmente quieres ayudarlos. Comparte tu historia con ellos y PÍDELES QUE SE UNAN en tu Grupo Reto.

Ejemplo: [después de compartir tu historia] "Puedes ver que estoy muy ilusionado de ser entrenador y tengo muchas ganas de comenzar a ayudar a las personas. Mi primer enfoque es ayudar a los más cercanos a mí y por eso he apartado un lugar para ti. Me encantaría que te unas a mi Grupo Reto ya que tu experiencia positiva en el grupo me será de muchísima ayuda en lo que inicio mi negocio como entrenador. ¿Te puedo enviar información sobre el grupo?"

El Proceso de invitación de clientes en cinco pasos te puede ayudar con ideas adicionales, mira el [video](#) y lee el [PDF](#).

Hay muchos medios que puedes usar para invitar a tu grupo, pero recuerda que el modo que surte mayor impacto es en persona. Claro que esto no siempre se puede hacer, y lo que le sigue es el teléfono.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo cuántas personas vas a invitar al Grupo Reto esta semana
- Publica tu próximo Grupo Reto en tu página de redes sociales y añádeme a la publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Invitar a las personas, incluso a familiares cercanos y amigos, puede ser un paso grande fuera de la zona de confort del nuevo entrenador. Puede temer el rechazo, temer preguntas que no sepa contestar o incluso temer poder entrenar a alguien con éxito. Ayúdalos a reforzar su confianza en ellos mismos.
- Haz seguimiento para asegurarte que hayan enviado sus primeras invitaciones y atiende cualquier inquietud que puedan tener.

#### ENLACES:

- Lista de contactos: <http://tbbcoa.ch/1O5ZGY0>
- Lista de recordatorio: <http://tbbcoa.ch/1Q6y4mS>
- Video: Proceso de invitación de clientes en cinco pasos  
[https://www.youtube.com/watch?v=5YcNYGAFSuA&list=PL\\_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF\\_uV\\_Olrgg&index=4](https://www.youtube.com/watch?v=5YcNYGAFSuA&list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF_uV_Olrgg&index=4)
- PDF: Proceso de invitación de clientes en cinco pasos: <http://tbbcoa.ch/1JvL8NX>

## SEXTA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: Básicos de Shakeology

**La cita del día:** "Cuida tu cuerpo; es el único lugar que tienes para vivir". —Jim Rohn

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

A menudo los nuevos entrenadores se sentirán intimidados al tratar de hablar sobre Shakeology. Es un increíble producto clave para ayudar a que las personas logren los resultados que desean, pero, ¿cuál es la mejor manera de hacérselo saber a alguien más?

Por experiencia propia, la mejor manera de hablar sobre Shakeology es:

- Utilizar tu propia experiencia/testimonial sobre el producto
- Hablar sobre los beneficios y no las características del producto
- No trates de hacerla de científico (a menos que sí lo seas).

Es más fácil hablar sobre los beneficios de Shakeology que tratar de aprender sobre todas las características del producto. ¿Cómo te ha ayudado a ti? ¿Cómo ha ayudado a otros clientes (les has preguntado)?

La buena noticia es que las personas toman decisiones a base de los beneficios de un producto más que de su impresión sobre sus características e información. Así que, haz tu mejor esfuerzo para educarte, pero enfócate en compartir tu experiencia propia y los beneficios de usar Shakeology regularmente mientras que invitas a los demás a probarlo.

Mira este [video](#) del cofundador de Shakeology, Darin Olien, que explica por qué todos deberían beber Shakeology cada día.

Si quieres aprender más, aquí hay algunos recursos adicionales para ayudarte a aprender más sobre Shakeology. He incluido todos los enlaces a estos recursos dentro de los comentarios.

- [Guía de entrenamiento del producto de Shakeology](#)
- [Presentación sobre la información básica de Shakeology](#)
- [Video divertido por Tony Horton sobre el valor que brinda Shakeology](#)
- [Ideas para recetas usando tu sabor de Shakeology favorito](#)

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas que contactaste directamente de tu Lista de contactos e invitaste a tu Grupo Reto
- Publica una foto de ti "sudando" después de tu rutina en tu página de redes sociales y añádeme a tu publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Mantén la publicación simple; muchos entrenadores tienden a decir mucho cuando hablan sobre Shakeology. Ayúdalos a enfocarse en promocionar los beneficios y no las características.
- Asegúrate de señalar a tus entrenadores al [kit de herramientas de Shakeology aquí](#).

### ENLACES:

- Darin Olien: Video: ¿Qué es Shakeology y por qué debo beberlo?: <http://youtu.be/PsZymK3UoTo>
- Guía de entrenamiento del producto de Shakeology: [http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/pdfs/spanish/Shakeology\\_PTG\\_SP\\_030315.pdf](http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/pdfs/spanish/Shakeology_PTG_SP_030315.pdf)
- Presentación de Shakeology: [http://tbbcoa.ch/SHAKE\\_TRAIN\\_101](http://tbbcoa.ch/SHAKE_TRAIN_101)
- Video: Tony Horton "prueba" Shakeology <https://www.youtube.com/watch?v=RLiNYyA1GME>
- Recetas de Shakeology: <http://bit.ly/1LV4Zu2>
- Paquete de herramientas de Shakeology: <http://tbbcoa.ch/ShakeToolKit>

## SÉPTIMA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: El valor de un Paquete Reto

**La cita del día:** "La salud es una relación entre tu cuerpo y tú". —Terri Guillemets

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Tendrás más confianza si comprendes el valor de los Paquetes Reto cuando hables con clientes potenciales.

Los Paquetes Reto realmente ofrecen la experiencia completa Beachbody con un mejor precio. Los Paquetes Reto juntan Shakeology con tu programa de condición física y ofrecen grandes ahorros. De hecho, un Paquete Reto (PR) es como comprar Shakeology y obtener tu programa de condición física Beachbody por solo \$10 (o \$30, \$50, etc., según el PR que compres).

Asegúrate de explicar que el Paquete Reto incluye el primer mes de Shakeology, y que se seguirá enviando dentro de un paquete fresco cada mes posterior. También les puedes decir que no TIENEN que beber Shakeology por siempre, pero mientras estén en el Grupo Reto es un requisito beberlo todos los días para obtener los mejores resultados. Recuerda que estás invirtiendo en ellos y que está bien pedirles que inviertan en sí mismos para obtener los resultados que desean.

Si después del Grupo Reto sienten que han aprendido lo suficiente sobre nutrición para poder cocinar todos sus alimentos con las proporciones calóricas correctas, incluyendo la proporción correcta de superalimentos de alrededor del mundo para proporcionar los antioxidantes y fitonutrientes correctos que su cuerpo necesita diariamente, ¡estupendo! La mayoría de las personas notarán que ahorran tiempo y simplemente disfrutan de un delicioso licuado Shakeology todos los días.

Aparta el tiempo para aprender sobre nuestros Paquetes Reto, especialmente los disponibles con precios especiales este mes. Revisa las [preguntas frecuentes de los Paquetes Reto](#) para obtener todos los detalles sobre los Paquetes Reto, incluyendo precios y comisiones.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Revisa el siguiente entrenamiento sobre el [valor de los Paquetes Reto](#) y cómo hablar sobre los PR con los demás
- Publica un consejo en tu página de redes sociales acerca de las maneras de mantenerte hidratado y por qué es importante. Añádeme a la publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Mira el kit de herramientas Beachbody Challenge® [aquí](#) para conocer todo el material de apoyo de los Paquetes Reto que puedes utilizar para apoyar a tus entrenadores.
- En este punto de tu entrenamiento de Lo básico para entrenadores puede haber algunos entrenadores que hayan perdido el interés. En este caso, contáctalos y atiende cualquier inquietud que tengan.
- En este punto, varios de tus nuevos entrenadores comienzan a sentirse muy abrumados con la información. Ayuda a simplificarla al contactarlos individualmente y recordarles que su meta es lograr el Club del Éxito; así fomentas su confianza para lograr su meta.

### ENLACES:

- Paquete Reto: Preguntas frecuentes: [http://tbbcoa.ch/BBC\\_COMPGUIDE\\_FAQ\\_SP](http://tbbcoa.ch/BBC_COMPGUIDE_FAQ_SP)
- Video: El valor de los Paquetes Reto: <http://youtu.be/09N4xBszoPU>
- Paquete de herramientas del Reto Beachbody: <http://tbbcoa.ch/BBChallengeToolKit>

## OCTAVA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: Invitar con éxito

**La cita del día:** "Una conversación verdadera siempre incluye una invitación. Invitas a otra persona a revelarse, a decirte quién es o qué desea". —David Whyte

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Invitar a las personas es una de las actividades clave para ti como entrenador. Cuando realmente queremos ayudar a otros, la invitación se convierte en un paso natural. Sin pensarlo mucho, hablamos sobre lo que nos apasiona, así que no pienses mucho sobre las invitaciones. Mantenlo fácil y dentro de la conversación.

Considera estos cuatro puntos.

- Sé claro. Al tratar de no "presionar", es posible que demos mucha vuelta a nuestras invitaciones. Esto aparenta que no tenemos la suficiente confianza en lo que ofrecemos. Así que, al invitar, sé claro y directo acerca de lo que les pides que hagan. "Quiero que me acompañes en este próximo Grupo Reto".
- Dialoga. No intentes memorizar el diálogo perfecto; las personas responden mejor cuando sienten que dialogas con ellos de manera sincera. Así que transforma la invitación a un intercambio. Es normal estar nervioso, pero la práctica y experiencia lo harán más fácil con el tiempo; ten paciencia.
- Limita la presión. A nadie le gusta la "presión de ventas" al hablar con otras personas. Sentirás la presión de ventas si te enfocas en ti mismo en lugar de ayudar a la otra persona. Queremos compartir, no vender. Recuerda: le estás pidiendo tomar una decisión simple para mejorar su calidad de vida, así que, ¡relájate y no los presiones mucho!
- Repite si es necesario. En muchas ocasiones las personas no aceptarán tu primera invitación. Está bien. Es probable que busque más información o el momento sea problemático para ellos. Continúa añadiendo valor y dales seguimiento periódico, e invítalos de nuevo cuando sientas que es el momento idóneo.

Mira el [video](#) que muestra un ejemplo en simulación de cómo invitar a un cliente exitosamente utilizando el Proceso de invitación de clientes en cinco pasos que demostré antes.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas en tu Lista de contactos que hayas invitado a tu Grupo Reto.
- Publica una receta saludable que te guste o que probarás en tu página de redes sociales, y diles a las personas lo que más te gusta de esa receta o por qué te da gusto probarla, y añádeme a la publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Si tus entrenadores batallan con qué decir, considera compartir algunos de tus diálogos para ayudarles con ideas de qué pueden decir.

- El juego de roles es una buena manera de ayudar a un nuevo entrenador fortalecer su confianza para invitar. Publica una situación en la página del grupo y realiza un juego de roles con tus entrenadores.

#### ENLACES:

- Video: Juego de roles para invitar en cinco pasos:  
[https://www.youtube.com/watch?v=hrU3dD\\_qxl0&list=PL\\_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF\\_uVOlrgg&index=3](https://www.youtube.com/watch?v=hrU3dD_qxl0&list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF_uVOlrgg&index=3)

## NOVENA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: Desarrollo personal

**La cita del día:** "Lo importante no es preguntarte '¿Qué estoy obteniendo?' La pregunta importante es '¿En qué me estoy transformando?'" —Jim Rohn

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Como dueño de un negocio de entrenadores Team Beachbody, rápidamente descubrirás la importancia del desarrollo personal. Mientras mejoras, tus habilidades para mejorar tu negocio también crecen.

El desarrollo personal te ayuda a enfocarte en las cosas de tu vida que SÍ PUEDES CONTROLAR para hacer un cambio en tu vida y en tu negocio. Este pequeño cambio sobre tu visión puede hacer un gran cambio. Te ayudará a creer y tener la confianza de fijar metas audaces y lograr una visión grande propia y de lo que puedes lograr.

Recuerda: cuando haces cosas que otros no están dispuestos a hacer, logras los resultados que otros no pueden tener. Así que, ¡no omitas tu desarrollo personal!

Dedícale al menos 10 minutos diarios al desarrollo personal. Puedes leer o escuchar un libro sobre desarrollo personal como "The Compound Effect," escuchar podcasts sobre desarrollo personal, escuchar la Llamada nacional "Wake-Up Call" o utilizar los recursos en la sección Success on Demand de tu Oficina en línea del entrenador.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo lo que estás haciendo en función de desarrollo personal
- Publica una foto de ti con tu Shakeology en tu página de redes sociales y añádeme a tu publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- La mayoría de los nuevos entrenadores no le dan el valor suficiente al desarrollo personal constante. Parece ser un artículo no necesario en su lista de actividades y que se deja a un lado fácilmente. Ayúdalos a ver su valor con tu experiencia propia y comparte las estrategias de cómo incorporarlo a la rutina diaria.
- Si es posible, trata de que todos en el grupo lean el mismo libro o escuchen el mismo podcast para su desarrollo personal para luego compartir sus percepciones con el grupo.

#### ENLACES:

- Success on Demand: <http://bit.ly/1I6Kebc>

## DÉCIMA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: Cómo manejar las objeciones

**La cita del día:** "Los obstáculos son lo que vemos cuando apartamos la mirada de nuestra meta". — Zig Ziglar

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

¿Has escuchado objeciones? Claro que sí. Seamos realistas: todos las escuchan sin importar qué tan exitoso sea su negocio. De hecho, las personas con más éxito son las que han escuchado "no" más veces.

Una de las diferencias entre los que tienen éxito y los que no es que han hecho una prioridad mejorar sus habilidades para sobrepasar las objeciones. Logras esto al practicar y tratar de superar las objeciones cuando se presentan, no al frenarte cuando alguien te dice que "no".

El documento [Cómo superar las objeciones](#) es un gran recurso para aprender a superar las objeciones simples; incluye diálogos para ayudarte a comenzar. El [video](#) de Cómo superar las objeciones como un profesional también aporta muy buenas ideas.

Esto es lo básico. Si recibes objeciones no significa que estás haciendo algo mal... solo significa que la persona con la que hablas no tiene aún la información suficiente para tomar una decisión positiva. Considera que la objeción es igual a obtener más información de la persona que puedes utilizar para ayudarla a finalmente tomar una decisión positiva.

Así que, al recibir una objeción, ¡mantente positivo! Pregúntale sobre su objeción y muestra interés genuino para ayudarlo (nota: evita las preguntas sí/no para que la persona hable).

"¿Qué es lo que SÍ te gusta?"

"¿De qué manera PUDIERA ser algo positivo en tu vida?"

"Qué interesante, ¿me quieres compartir por qué te preocupa eso?"

Sé genuino, pero fuerte para abordar su objeción ya que sabes cómo mejorará su vida y los resultados que obtendrá si solo elige la simple opción de darle una oportunidad a Beachbody. Recuerda: es tu negocio y lo que haces es ayudar a las personas.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas en tu Lista de contactos que hayas invitado a tu Grupo Reto.
- Publica una foto de ti "sudando" después de una rutina en tu página de redes sociales y añádeme a tu publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Si tienes entrenadores que dicen toparse con objeciones invencibles, pídeles que te compartan los detalles. La mayoría de las veces los nuevos entrenadores comparten demasiada información o son demasiado indirectos al invitar, lo que hace más difícil superar las objeciones.

## ENLACES:

- Cómo superar las objeciones: <http://tbbcoa.ch/1O5Zzvw>
- Video: Cómo superar las objeciones como un profesional: <http://youtu.be/xgPtF0H9u1A>

## DECIMOPRIMERA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: Seguimiento

**La cita del día:** "¿Quieres saber realmente quién eres? No preguntes, ¡TOMA ACCIÓN! Las acciones te definirán". —Thomas Jefferson

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Así que, ahora haz avanzado bastante en tu nuevo negocio de entrenador. Haz publicado regularmente en tus páginas de redes sociales y contactado a las personas en tu Lista de contactos. ¡Esto es maravilloso!

La mayoría de las personas requieren más de un par de conversaciones contigo antes de estar listos para tomar una decisión. Te sigue en las redes sociales y piensa sobre la conversación que tuvo contigo, pero aún no decide.

La magia está en el seguimiento ya que el seguimiento no se trata de las "ventas", trata sobre construir relaciones.

Debes dar seguimiento a las conversaciones pasadas todos los días. El seguimiento demuestra a las personas que son importantes para ti y que tienes interés sincero de ayudarlas (aun si al principio no parece tener interés). Recuerda que cuando les pides a las personas que se unan a un Grupo Reto, también les pides que cambien algunos hábitos y en ocasiones eso requiere dar seguimiento y apoyo para que estén listos para tomar una decisión.

Idealmente, querrás darles seguimiento a una semana a partir de la última conversación que tuviste con ellos, o antes si es posible. Es muy importante escuchar durante el seguimiento, así que utiliza algunas buenas preguntas para animarlos a compartir lo que piensa y siente. Mantén sencillo el seguimiento con tus clientes potenciales. Utiliza frases como:

"Hola, Solo quería contactarte para preguntar si estás listo para unirse al Grupo Reto del que hablamos."

"¿Tienes preguntas sobre la información que te envié? Aquí estoy para ayudarte."

"Pensé en ti y quería enviarte una nota rápida para ver cómo van las cosas. ¿Cómo estás?"

También debes dar seguimiento a tus nuevos clientes durante los primeros meses para asegurarte de que sus experiencias son buenas. Mira la guía [Cómo darle seguimiento a clientes](#) que te explicará paso a paso como darle seguimiento a tus clientes en varios entornos.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Dale seguimiento a las personas que has contactado y comparte algunas de tus experiencias con el grupo aquí
- Publica un recordatorio sobre tu próximo Grupo Reto en tu página de redes sociales y añádeme a la publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Ayuda a tus entrenadores notar que el 80% del seguimiento se trata de hacer preguntas y escuchar, y el 20% restante se trata de que las personas hablen. Preguntar y escuchar ayuda a construir relaciones de confianza clave para las relaciones con entrenadores a largo término.
- Asegúrate de señalar que a menudo se trata de varios seguimientos antes de que un cliente decida, para que tus entrenadores tengan las expectativas correctas para el proceso.

### ENLACES:

- Guía: Cómo darle seguimiento a clientes: <http://tbbcoa.ch/1I9fVZA>

## DECIMOSEGUNDA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO: Los 3 comportamientos vitales para el entrenamiento con éxito

**La cita del día:** "El éxito no es mágico ni tiene misterio. El éxito es la consecuencia natural de la aplicación consistente de los fundamentos básicos". —Jim Rohn

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

En Beachbody sabemos que uno de los secretos clave para tu éxito como entrenador es seguir los 3 comportamientos vitales TODOS LOS DÍAS. Durante la fase de inicio de tu entrenamiento de Lo básico para entrenadores, ya tuviste experiencia con estos tres comportamientos. La clave es tornarlas en hábitos para que impulsen tu negocio día tras día.

1. **Invita, invita, invita.** Primero, invita a las personas a ser tus amigos a y a conectar contigo; después invítalos a unirse a tu Grupo Reto. No lo compliques demasiado; recuerda: todo lo que necesitas hacer es hablar con las personas con el fin de ayudarlas.

De hecho, revisa la Lista de contactos que has estado llenando.

- ¿A cuántas personas has invitado?
  - ¿Cuántas personas mostraron interés para unirse?
  - ¿Cuántas invitaciones necesitas hacer cada semana para lograr el Club del Éxito cada mes?
2. **Sé la prueba de que los productos sirven.** No puedes esperar que alguien se una a un Grupo Reto si tú no lo estás. No necesitas tener una historia de transformación increíble, solo avanzar con tu cometido.
  3. **Desarrollo personal.** Para mejorar tu negocio, tú necesitas mejorar. Cuando trabajes con desarrollo personal, te ayudará en todas las áreas de tu negocio y te brindará la confianza para superar cualquiera de los retos a los que te enfrentes en el camino.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas en tu Lista de contactos que hayas invitado a tu Grupo Reto.

- Publica un consejo sobre una rutina en tu página de redes sociales y añádeme a la publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Realiza una llamada en video con el grupo para ver pendientes (ve la Guía para líderes para temas sugeridos) y hablar sobre los siguientes pasos en su entrenamiento de Lo básico para entrenadores.
- En este momento necesitas decidir cuáles entrenadores del grupo permanecerán en el grupo para el entrenamiento de la fase de inicio, y cuáles entrenadores están listos para avanzar al entrenamiento de la fase Esmeralda (el cuál será un grupo aparte en Facebook).

### ENLACES:

- Documento: 3 comportamientos vitales: <http://tbbcoa.ch/1fTrzqi>

## LO BÁSICO PARA ENTRENADORES: FASE DE INICIO II

### PRIMERA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO II: Rompe el hielo

**La cita del día:** "Puedes hacer más amigos en dos meses al interesarte en las demás personas que en dos años si tratas de lograr que las personas se interesen en ti". —Dale Carnegie

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Así que, ¿cómo logras conversar con alguien a través de las redes sociales? La respuesta es muy fácil, solo lo haces. Sé que entablar una conversación no siempre es cómodo, así que aquí hay algunos consejos que te ayudarán.

Primero, cuando comienzas a conversar, recuerda que el objetivo es simplemente hacer una conexión con la persona, no tratar de hablar de Beachbody a la primera. Permite que la conversación avance a su paso y luego habrá una oportunidad para hablar de Beachbody, lo prometo.

Segundo, si batallas para entablar una conversación, considera los siguientes:

- ¿Qué tienen en común? Utiliza lo siguiente para entablar una conversación.
- ¿Qué halago sincero le puedes dar? A las personas les gusta recibir halagos sinceros.
- Pide que te ayude con algo. Busca una manera significativa y simple en que te puede ayudar, y pide.
- Pide su opinión sobre algo. Demuestra que has notado lo que ha compartido y pide su opinión sobre algo relacionado.

Tercero, después de entablar la conversación, utiliza el método F.O.R.M. para conocerla mejor.

1. F: Familia – pregunta sobre su familia. "¿Tienes hijos?" "¿Creciste en \_\_\_\_\_?"
2. O: Ocupación – pregunta sobre su trabajo. "¿Qué haces?" "¿Cómo comenzaste con \_\_\_\_\_?"
3. R: Recreación – pregunta qué hace para divertirse: "¿Tienes un pasatiempo o haces deportes?"

Ya que le hayas conocido mejor y creado confianza a través de la conversación, invítalo(a) a hacer algo (seguirte en FB, unirse a tu grupo de FB, etc.), lo cual les permite seguir conectados.

- M: Mensaje – agrega valor y aumenta la conexión: "Tengo un grupo en Facebook maravilloso donde hablamos sobre la salud y condición física que creo te interesaría. ¿Te puedo invitar al grupo?"

Revisa [el documento relaciones](#) en Team Beachbody para más ideas de cómo usar el método F.O.R.M.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo ideas que tengas sobre cómo conectar con personas nuevas en las redes sociales
- Publica una foto de ti "sudando" después de una rutina en tu página de redes sociales y añádeme

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Este segmento del entrenamiento tiene mucho enfoque a invitar y utiliza varios diálogos, y te brinda oportunidades de hacer juego de roles para aumentar tu confianza en ti mismo.
- Habla con el grupo sobre cómo entablar conversaciones exitosamente con personas nuevas en las redes sociales, utilizando el método F.O.R.M. como corresponda.

#### ENLACES:

- Cómo entablar relaciones: <http://tbbcoa.ch/1eG1kQh>

## SEGUNDA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO II: La confianza en ti mismo

**La cita del día:** "El optimismo es la fe que conduce al logro; nada puede realizarse sin esperanza". –Helen Keller

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Cuando empiezas algo nuevo es normal sentir impaciencia con las imperfecciones relacionadas con el aprendizaje; y es fácil perder la confianza en ti mismo durante el proceso. Así que, hablemos de confianza en nosotros mismos. La confianza no siempre tiene misterio; es solo un patrón de autoconfianza que desarrollamos a partir de nuestras experiencias. Considera estas cinco opciones que puedes hacer todos los días para elevar tu nivel de confianza.

- Elige ser entrenador activo. Tu negocio como entrenador será único para ti, así que tu autoconfianza mejorará al mismo ritmo que aumentas tus capacidades como entrenador. La única manera de realmente aumentar tus competencias como entrenador es a través de la experiencia. Entra con el pie derecho y trabaja todos los días.
- Elige buscar el progreso durante el proceso. Confía en el proceso y celebra el crecimiento que experimentas como entrenador. No te preocupes si no es perfecto o si alguien más parece estar haciéndolo mejor. No te estreses con los retrocesos o si las personas malinterpretan tus intenciones. No permitas que los pretextos, sin importar qué tan válidos parezcan, te roben el potencial que tienes como entrenador; sienta cabeza, enfócate en lo básico y sigue adelante.

- Elige metas pequeñas y lógralas. Nada inspira la confianza más que el éxito. Así que, fija metas pequeñas como entrenador todos los días y lógralas.
- Elige organizar tus pensamientos. Tú eres el dueño de tus pensamientos. Tú decides los pensamientos que van a permanecer en tu mente y estos se reflejan en lo que haces y en tus acciones no verbales. El desarrollo personal fortalece tu sistema inmune mental de la negatividad que nos rodea.
- Elige darte un reto. En lo que ganas confianza, utilízala para impulsarte a hacer algo mejor. El crecimiento y progreso continuos son la clave para la autoconfianza continua.

Ve este gran [video](#) acerca de la confianza y cómo reencontrarla.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas en tu Lista de contactos que hayas invitado al siguiente Grupo Reto
- Publica una foto de ti con tu Shakeology en tu página de redes sociales con algún beneficio que te guste de él y añádmeme a tu publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Pide a todos tus participantes enviarte un mensaje privado con los avances en su progreso hacia el Club del Éxito del mes. Toma nota de los que no te envíen el mensaje y recuérdales.
- Comparte las experiencias que te han ayudado a tener más confianza como entrenador. Los entrenadores que batallan con la confianza sentirán que están solos y que los demás "sí lo entienden".

#### ENLACES:

- Tener confianza en ti mismo: el éxito, la derrota y el empuje para seguir creando.  
<http://bit.ly/1iVN1te>

## TERCERA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO II: Invitar a los Grupos Reto

**La cita del día:** "Nadie se ha convertido en pobre por dar". —Anne Frank

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Invitar a tus contactos con éxito a un Grupo Reto es clave para tu éxito como entrenador de Team Beachbody. Durante nuestro entrenamiento, ya comentamos el proceso de invitación de clientes en cinco pasos en [PDF](#) y [video](#) y compartimos ideas de cómo invitar a otros con éxito para que se conviertan en participantes de retos dentro de un grupo.

No te frustres si aún no tienes a personas que acuden rápidamente a tus Grupos Reto en grandes cantidades. Mientras publicas con constancia en las redes sociales y compartes tu historia Beachbody con otros, más y más personas se acercarán. Lo más probable es que hay muchas personas que te siguen en este momento y su interés va en aumento, así que se consistente todos los días.

Aquí están algunos diálogos que me han servido para invitar a los Grupos Reto. Es importante utilizar tus propias palabras, pero los diálogos te ayudarán a practicar.

1. "Hola, \_\_\_\_\_. ¿Cómo estás?" (habla por un minuto o más para entablar la conversación)  
"Bueno, rápidamente, probablemente has visto información que comparto acerca del [nombre del Grupo Reto] que voy a iniciar en los próximos días. Solo durará \_\_\_ días, pero ayudará a todos los del grupo a obtener resultados increíbles. Creo que es algo que te divertirá mucho haciendo y además creo que te sentirás valorado en el grupo. Además, me encantaría tener la oportunidad de trabajar más de cerca contigo. ¿Puedo enviarte algo de información para ver si te interesa? Espero que me respondas pronto."
2. "Hola, \_\_\_\_\_. Espero estés muy bien. Un aviso rápido: Estoy iniciando un Grupo Reto para la salud y condición física con 21 Day Fix de Beachbody el 23 de junio, y quiero asegurarme de invitarte. Estoy invitando a pocas personas al grupo para ser más eficientes al ayudarnos y apoyarnos. Así que solo estoy contactando a quienes he tenido en mente para este grupo y asegurarme de que tengan un lugar reservado por si están interesados. ¿Quieres que te envíe algunos detalles para que decidas si es algo que te interesaría hacer conmigo?"

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- ¿Cuáles son algunas de las cosas que has compartido con las personas para invitarlas con éxito a un Grupo Reto?
- Publica una receta saludable que te gusta, o que planeas probar en tu página de redes sociales y comparte lo que te gusta (o crees que te gustará) y añádeme a tu publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Comparte cualquier diálogo que utilices y que ha tenido éxito para invitar a las personas a los Grupos Reto. El valor de los diálogos está en facilitar el juego de roles y la práctica para elevar la confianza, así que busca oportunidades para los juegos de roles con el grupo aquí.
- Fija la expectativa de la cantidad de personas que deben añadir a su página de redes sociales cada día/semana, luego enséñales cómo ver quién se añadió y asegúrate de que los estén contactando.

#### ENLACES:

- PDF: Proceso de invitación de clientes en cinco pasos: <http://tbbcoa.ch/1JvL8NX>
- Video: Proceso de invitación de clientes en cinco pasos: [https://www.youtube.com/watch?v=5YcNYGAFSuA&list=PL\\_PAFbIEmiuf6GLqjyYVqY0aF\\_uV\\_Olrgg&index=4](https://www.youtube.com/watch?v=5YcNYGAFSuA&list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjyYVqY0aF_uV_Olrgg&index=4)

## CUARTA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO II: Publicaciones efectivas en redes sociales

**La cita del día:** "El éxito no funciona en relación a la importancia del título, sino en relación a la riqueza de tu contribución". —Robin Sharma

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Entre más utilices las redes sociales para contactar a las personas y ayudarlas como entrenador de Team Beachbody, más lo perfeccionarás. Es muy importante tratar de publicar por lo menos tres veces al día en tus redes sociales. Al principio no notarás mucha diferencia en la manera que las personas se interesan por tus publicaciones, pero sé consistente y te prometo que crecerás.

Aquí hay ocho consejos para considerar:

- Agrega valor a tu contenido. Piensa en tu cliente ideal y asegúrate de que tus publicaciones añadan valor para él o ella.
- Pregúntate: ¿Cuáles son las cinco cosas que más me apasionan y por qué? Luego asegúrate de publicar dos veces por semana acerca de cada cosa en esa lista.
- Asegúrate de que tu foto de perfil sea de tu rostro... y que estés sonriendo.
- Actualiza tu foto de portada para reflejar de tres a cinco cosas que te apasionan (de la lista anterior). Existen varias herramientas en línea, por ejemplo, [PicMonkey](#) que te pueden ayudar a hacerlo.
- Visita otras páginas de redes sociales y blogs, y únete a las conversaciones.
- Publica en intervalos durante el día, no todo a la vez.
- Usa imágenes y/o videos en tus publicaciones, no solo texto. Asegúrate de que las imágenes sean vistosas.
- ¡Sé tú mismo! Consulta las otras páginas para tener ideas, pero sé tú mismo en tus publicaciones.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas en tu Lista de contactos que hayas invitado al siguiente Grupo Reto
- En la sección de comentarios, publica una foto de la semana pasada y comparte por qué fue la mejor.

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Revisa bien las publicaciones de los pasados días en las páginas de redes sociales de los entrenadores. Asegúrate de que estén bien equilibradas y con publicaciones regulares, y brinda cualquier comentario directamente al entrenador por mensaje privado o por teléfono.
- Comparte con el grupo algunas de tus publicaciones más populares y por qué crees que tuvieron éxito.

### ENLACES:

- PicMonkey: <http://www.picmonkey.com>

## QUINTA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO II: Cómo manejar las objeciones a los precios

**La cita del día:** "Comienzas a morir cuando dejas de contribuir". —Eleanor Roosevelt

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Mientras invitas a las personas a tus Grupos Reto, una de las objeciones más comunes que escucharás será relacionada al costo. La mayoría de las personas que conocerás no asignan parte de su presupuesto a sus necesidades de salud y condición física; por eso hablan contigo.

Al escuchar inquietudes sobre el costo, ten en cuenta que en muchos de los casos es solo una táctica de excusa conveniente. Lo que necesitas es hacer algunas preguntas para conocer la preocupación real. Aquí hay algunas preguntas como ejemplo para darte ideas:

#### Cliente

"Sí, quiero unirme a tu Grupo Reto, pero ahora no tengo el dinero."

#### Tú

[Entiende y desarma la inquietud] "Perfecto. Me da gusto que notes el valor del Grupo Reto; ¡sé que será un gran paso para que logres tus metas de condición física! Te comprendo; muchos de mis clientes tuvieron la misma preocupación cuando empezaron. Solo quiero ayudarte de cualquier manera que pueda."

[Haz una pregunta coloquial para relacionarte con el cliente y construye el valor del Paquete Reto]

1. "Te puedo preguntar, ¿qué parte del Grupo Reto te animó más?"
2. "¿Valdrían la pena los sacrificios que tuvieras que hacer si alcanzaras tus metas de condición física?"
3. "No quiero que solo tus preocupaciones financieras te impidan tomar los pasos importantes para cambiar tu vida, así que, ¿cómo podemos hacer que esto te funcione?"

[Al terminar las preguntas, vuelve a la invitación]

"Sé que no es fácil comenzar, pero te prometo que valdrá la pena. Además, la empresa tiene una garantía de devolución de 30 días, así que, si no notas los resultados que deseas, te pueden devolver tu dinero. No tienes nada que perder y mucho que ganar. ¿Puedo contar contigo para unirme al próximo Grupo Reto?"

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo algunas de las maneras que has superado con éxito las objeciones sobre el costo
- Publica un consejo en tu página de redes sociales, utilizando una foto o video de cómo mantenerte motivado para cumplir con un programa de alimentos saludables o condición física

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Esta es otra oportunidad para que participes en el juego de roles con el grupo para que puedan practicar. Publica una inquietud sobre el costo al grupo y haz que practiquen al responderte y después dales ideas. Puede que sean renuentes al juego de roles, inseguros de

sus respuestas, así que promueve su participación (puedes etiquetar a algunos entrenadores para que ellos comiencen a responder).

- Si tienes tus propios diálogos o maneras de abordar las inquietudes sobre costo con éxito, por favor, usa esos en lugar de los diálogos proporcionados.

## SEXTA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO II: Zonas de confort

**La cita del día:** "Solo puedes crecer si estás dispuesto a sentirte incómodo al probar algo nuevo". — Brian Tracy

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Mantenerse tranquilo y relajado en situaciones incómodas te ayudará a ser un entrenador más exitoso. Es normal que cada vez que aprendas algo nuevo, como las habilidades necesarias para ser un entrenador con éxito, te puedas llegar a sentir incómodo. ¿Y qué mejor? Esto significa que te estás impulsando a probar cosas nuevas.

Los estudios demuestran que cuando estás fuera de tu zona de confort:

- Serás más productivo porque estás más enfocado.
- Será más fácil adaptarte a los nuevos e inesperados cambios positivos en tu vida.
- Será más fácil impulsarte hacia el futuro.
- El lado creativo de tu cerebro es más activo.

El tiempo y la experiencia te harán más competente para las habilidades de ser entrenador y estar más cómodo, pero por ahora, permite que estés incómodo mientras aprendes. Si se te dificulta salir de tu zona de confort, aquí hay algunos consejos.

- Rinde cuentas a alguien: Cuando sabes que alguien te preguntará sobre tus logros, será más difícil resguardarte en tu zona de confort. Dale permiso a alguien para que le rindas cuentas.
- Aprovecha tus fortalezas: No te enfoques en tus debilidades; en su lugar, identifica lo que haces bien y diseña tus acciones para aprovechar tus fortalezas. Al hacer esto, es más fácil hacer cosas nuevas ya que tienes más confianza.
- Haz que tu meta sea importante para ti: Tienes que saber que lo que está fuera de tu zona de confort tiene un propósito y te ayudará a lograr lo que quieres.
- Aumenta tu convicción: Cuando crees en algo y te importa, es más fácil salir de tu zona de confort. Dale propósito y será más fácil hacerlo.
- Practica y haz juego de roles: Hay una razón por la cual los atletas practican más de lo que juegan, porque eso construye confianza y habilidades. Si se te dificulta salir de tu zona de confort, busca a otro entrenador y hagan juego de roles vez tras vez, hará que actúes mucho más natural cuando llegue el "momento de actuar".

Ahora, enfócate en autodisciplinarte para hacer las tareas diarias de entrenador a fin de convertirlas en hábitos. ¡Esa es la meta!

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas en tu Lista de contactos que hayas invitado al siguiente Grupo Reto

- Publica una foto de ti "sudando" después de tu rutina en tu página de redes sociales y añádmelo a tu publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Generalmente a las personas no les gusta que las "saquen" de su zona de confort, así que ser demasiado mandón para tratar de ayudarlos tiende a ser contraproducente. Una mejor estrategia es ayudarla a ver lo que quiere (sus metas), solicitar que haga algo nuevo o de manera distinta (por lo general, fuera de su zona de confort) y luego ofrecerte a apoyarla con responsabilidad para ayudarla a conseguir lo que quiere.

## SÉPTIMA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO II: Cómo manejar las objeciones al compromiso

**La cita del día:** "Pensar no vencerá el temor... pero actuar sí lo hará". —W. Clement Stone

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

La mayoría de las personas con las que hables acerca de mejorar su condición física y salud en general no tendrán el hábito de sacar tiempo para entrenar y comer saludable. Te dirán que están muy ocupados y que, aun cuando saben que deben hacer algo para recobrar la salud, se sienten inseguros sobre su habilidad de incorporar el régimen a su horario. En pocas palabras, pueden tener miedo a comprometerse con el Grupo Reto.

Si recibes esta preocupación, que te entusiasme, ya que todo en Beachbody está diseñado para ayudar que la condición física sea más conveniente y efectiva para las personas en esta situación.

Como con todas las objeciones, lo primero que necesitas hacer es relacionarte con el cliente para que sepa que estás de su lado, y después hacer preguntas. Aquí hay un ejemplo:

#### Cliente

"Creo que suena bien, pero entre el trabajo y lo demás en mi vida, no hay manera de que pudiera encontrar el tiempo para hacerlo ahora."

#### Tú

[Relaciónate con el cliente y luego haz preguntas]

- "Claro, a todos nos gustaría tener más horas en el día, ¿a que sí?"
- "Te entiendo, la mayoría de mis clientes tenían la misma preocupación cuando empezaron. Agradezco que te tomes esto tan en serio, me hace querer ayudarte aún más."

[Haz preguntas]

- a. "Entonces, ¿cuál sería el equilibrio ideal para ti?"
- b. "Para estar seguros de que todo está contemplado, digamos que al final decides unirse al Grupo Reto y ahora hay que encontrar el tiempo para hacerlo, ¿qué tendrías que hacer para tener ese tiempo? ¿Crees que los resultados lo ameritarían?"

[Al terminar las preguntas, vuelve a la invitación]

1. "Sé que ahora no tienes claro como tener el tiempo en este momento, pero te puedo decir que he trabajado con muchas personas con la misma preocupación y ellas ha encontrado el tiempo, y me han dicho que lo que ganaron valió muchísimo la pena. Y, también encontraron

que no fue tan difícil hacer que su salud y condición física fuera una prioridad, gracias a los productos y programas Beachbody. ¿Por qué no unirte a mi Grupo Reto?"

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo las maneras en que estas ayudando a las personas a superar su temor a comprometerse
- Publica una foto de ti con tu Shakeology en tu página de redes sociales y comparte algún beneficio de beberlo, y añádeme a tu publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Asegúrate de compartir tus diálogos y ejemplos personales de cómo superar las objeciones.

### OCTAVA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO II: La constancia

**La cita del día:** "No se trata de lo que hacemos esporádicamente en la vida. Es lo que hacemos con constancia". —Tony Robbins

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Uno de los factores clave para tu éxito como entrenador será tu constancia de construir relaciones y trabajar en tu negocio todos los días. Estás creciendo, aprendiendo y logrando ser mejor entrenador todos los días, pero también estás en el punto en el cual la constancia puede ser un reto.

Trabajar todos los días en tu negocio es como lograrás el Club del Éxito este mes y convertirte en un entrenador Emprendedores de éxito. Sé constante para crecer tu negocio.

De hecho, en un evento reciente, Carl Daikeler, el CEO de Beachbody compartió que la diferencia entre los entrenadores que tienen éxito con su negocio de entrenadores y los que tropiezan queda así:

- La intensidad
- El deseo de ayudar a las personas

Explicó que la intensidad es tu empuje para ser exitoso como entrenador, que trabajas todos los días en tu negocio aun cuando hay que sortear con todo lo demás a diario. Encuentras la manera de darle prioridad.

También habló sobre la importancia de tener el sincero deseo de ayudar a las personas a construir un negocio de entrenador exitoso. Las personas se dan cuenta cuando tienes el sincero deseo de ayudarlos, y cuando no. Lo bueno es que entre más personas ayudes, más ganas como entrenador.

Así que, aquí hay algo que querrás probar. Hoy quiero que preguntes lo siguiente a por lo menos cinco personas y regreses a compartir los resultados de las conversaciones con el grupo:

"¿Cuándo fue la última vez que alguien te ayudó con tus metas de condición física?"

Y deja que la conversación siga de ahí. Entre más entres en esa conversación, más único serás para esas personas.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los resultados de las cinco conversaciones que comenzaste con la pregunta anterior
- Publica una receta saludable que te gusta, o que planeas probar en tu página de redes sociales y comparte lo que te gusta (o crees que te gustará), y añádeme a tu publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- También debes pedir que tu grupo haga la misma pregunta a otras cinco personas y publicar sus experiencias.
- Comparte ideas para asegurarte de que seas constante con tu negocio. Resalta especialmente los sacrificios a corto plazo que has tenido que hacer y por qué sientes (o sentirás) que valdrán la pena.

### NOVENA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO II: Pedir que alguien tome una decisión

**La cita del día:** "Pocas cosas en la Tierra son más poderosas que un empuje positivo... un 'tú lo puedes hacer' cuando las cosas son difíciles". —Richard M. DeVos

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Nada sucede en tu negocio hasta que se toma una decisión. No puedes temer a pedirle a las personas que tomen una decisión; es la forma en que toman los pasos positivos contigo como su entrenador y la forma en que podrás manejar mejor tu tiempo al enfocarte en los que están listos para comenzar.

Las razones comunes por las que los entrenadores no piden que sus contactos decidan:

1. Temor al rechazo (¿y si me dice que no?)
2. Temor al éxito (¿realmente tendrá éxito?)
3. Dudar de sí mismo (no quiero decepcionarlo)
4. Falta de seguimiento (dije que lo contactaría la semana pasada, y no lo hice)
5. El deseo de estar "ocupado" (si los mantengo en mi lista de clientes potenciales, siento que tengo cosas que hacer)

Sin importar la razón, el no pedir una decisión de tus clientes o entrenadores potenciales crea ímpetu negativo en tu negocio. No te preocupes por presionar, si tu interés sincero es ayudar a la persona, no parecerá como tal. Estás tratando de ayudarlos y animarlos a tomar los pasos para ayudarse ellos mismos.

Aquí hay algunos consejos para pedir que decidan:

- Sé audaz: No te andes por las ramas, muestra confianza al claramente pedir una decisión.
- Haz que sea fácil que decidan: Muestra tu confianza en ellos y sus habilidades para ver los resultados reales.

- Da opciones, pero sugiere una solución: A las personas les gusta tener opciones, pero siempre hacen recomendaciones.
- Da seguimiento, pero no abrumes: Da una fecha de seguimiento; no desaparezcas sin razón.
- Mantén el enfoque en por qué será bueno para ellos: Cuando sientan tu interés real para ayudarles, su disposición hacia una decisión positiva aumenta.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo las maneras que has usado para pedir efectivamente a tus contactos llegar a una decisión
- Publica una foto de ti "sudando" después de una rutina de ejercicios en tu página de redes sociales y añádeme a tu publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Juego de roles, juego de roles y más juego de roles con este. Pedir una decisión directa y clara hace que la mayoría de los entrenadores se pongan muy nerviosos y en ocasiones pueden ser más que directos. Esta es una de las habilidades que requieren de más práctica y hará una gran diferencia en tu negocio una vez que la domines, así que no leas por encima esta parte del entrenamiento.

## DÉCIMA PUBLICACIÓN DE LA FASE DE INICIO II: El poder del 3

**La cita del día:** "Las pequeñas disciplinas que se repiten con constancia todos los días llevan a grandes logros". —John Maxwell

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Platicamos de cómo la constancia es tan importante cuando se trata de ser un entrenador con éxito. Puede ser difícil que quepa ser entrenador en tu horario ya bien ocupado, pero sé que lo puedes hacer, y te prometo que valdrá la pena.

Si tienes problemas con la constancia, te animo a encontrar una manera de dedicarle una hora diaria a tu negocio. Puede que te tengas que levantar más temprano, grabar alguno de tus programas favoritos de la televisión para verlo después, o acomodar otras cosas de tu horario. Lo que sacrifiques no se comparará con los beneficios de un negocio de entrenador exitoso.

Algo que te ayudará será tener un enfoque claro de lo que debes de hacer durante este tiempo. Ya hablamos sobre varios en este entrenamiento, pero hoy quiero compartir algo que muchos entrenadores usan exitosamente llamado el Poder del 3.

Así es como funciona el Poder del 3. Durante el tiempo que te dedicas a tu negocio, asegúrate de hacer los siguientes TODOS LOS DÍAS:

1. Solicitudes de amistad: Añade a tres personas nuevas en Facebook y/o Instagram
2. Envía mensajes privados a tres personas en Facebook (utiliza el método F.O.R.M.) acerca de un tema que no sea Beachbody
3. Invita a tres personas a un Grupo Reto
4. Da seguimiento a tres personas

5. Habla con tres personas acerca de ser entrenador

Usar el poder del 3 para enfocar tus esfuerzos en tu negocio es una forma magnífica de simplificar lo que debes estar haciendo y asegurarte de que estás haciendo lo correcto con constancia para ayudar a más personas y crecer tu negocio como entrenador.

**TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:**

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas en tu Lista de contactos que hayas invitado al siguiente Grupo Reto
- Publica un recordatorio sobre tu próximo Grupo Reto en tu página de redes sociales y añádeme a la publicación

**CONSEJOS PARA LÍDERES:**

- Estamos tocando muchos de los mismos temas en esta fase, y es a propósito. Recuerda que estamos tratando de ayudar al nuevo entrenador a construir hábitos de las actividades básicas que den resultados. El poder del 3 es una técnica para administrar el tiempo que les ayudará a enfocarse en sus tiempos y saber exactamente qué hacer cuando "trabajen en su negocio".
- Asegúrate saber cuántos están cumpliendo con todos los puntos de El poder del 3 y ayuda a los que no con datos específicos de cómo mejorar.

## LO BÁSICO PARA ENTRENADORES: FASE ESMERALDA

### PRIMERA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Bienvenido

**La cita del día:** "El punto de partida de todo logro es el deseo". —Napoleon Hill

**PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:**

¡Bienvenido a la siguiente fase de tu entrenamiento de Lo básico para entrenadores! ¡Felicitaciones por tu avance!

Esta fase se llama fase Esmeralda. Nuestra meta para ella es ayudarte a lograr el siguiente hito de crecimiento para tu negocio al inscribir a tus primeros dos entrenadores y lograr el rango Esmeralda.

Hasta ahora, nos hemos enfocado en ayudarte a encontrar clientes entre tus amigos y familia. Un paso clave para aumentar la cantidad de personas a quienes vas a tener efecto en, es encontrar a otros que se interesen en ser entrenadores. Además, cuando tengas un equipo de entrenadores que trabajan juntos, es mucho más divertido.

Sé que el concepto de "avance por rango" puede ser una novedad, así que mira este corto video de Beachbody que explica el concepto. [Video: Cómo avanzar por rango](#)

Esto es lo que te voy a pedir durante esta fase de tu entrenamiento.

1. Sé constante: Aparta por lo menos una hora diaria en la que te enfoques en tu negocio de entrenador. Hacerte el hábito de esta actividad diaria es crítico para tu éxito. Comprométete con hacerlo por 30 días y verás los resultados.
2. Mantenlo sencillo: Siempre recuerda que lo más importante que haces como entrenador es relacionarte con personas y ayudarlas con sus metas de salud y de condición física. El éxito se hace cuando añades valor a las vidas de los demás, así que no lo pienses demasiado; solo relaciónate y ayuda a las personas, y lo demás vendrá por sí solo.
3. Ten fe en el proceso: No creas que tienes que inventar la rueda, y no pierdas la paciencia. Lo que voy a compartir contigo aquí está comprobado para ayudar a los entrenadores durante la fase en la que estás ahora. ¡Tengo fe en que el proceso te servirá!

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Preséntate al grupo y comparte lo que más te gusta de ser entrenador de Team Beachbody.
- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Publica una foto de ti "sudando" después de tu rutina en tu página de redes sociales y añádmeme a tu publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Los entrenadores en esta fase son los que están avanzando con sus negocios. ¡Felicidades! Recuerda que la meta de Lo básico para entrenadores es llevar a un nuevo entrenador al Esmeralda con las habilidades y experiencia para dejarlos en un curso acelerado hacia el Diamante. Aún son nuevos entrenadores, pero ya que se han probado como líderes potenciales, fija sus enfoques en el Esmeralda.
- Esta fase se enfoca en añadir las habilidades necesarias para reclutar a entrenadores y encontrar clientes. Debes estar preparado, ya que muchos de tus nuevos entrenadores se sentirán fuera de su zona de confort y necesitarás estar alerta para cualquiera que desaparezca del radar.

### ENLACES:

- Video: Cómo avanzar por rango:  
[https://www.youtube.com/watch?v=RJp3bgjEBxQ&list=PL\\_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF\\_uVOIrgg&index=6](https://www.youtube.com/watch?v=RJp3bgjEBxQ&list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF_uVOIrgg&index=6)

## SEGUNDA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Conversión de clientes

**La cita del día:** "Para añadir valor a los demás, uno primero debe valorarlos". —John Maxwell

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Te tengo buenas noticias. Lograr el rango Esmeralda no será tan difícil porque ya tienes algunos clientes maravillosos. De hecho, te darás cuenta de que la mayoría de tus entrenadores son clientes que ya han tenido una experiencia maravillosa con Beachbody. Una de las mejores formas de encontrar a entrenadores es seguir enfocándote en ayudar a tus clientes a lograr resultados maravillosos, a animarlos a compartir esos resultados con los demás en sus páginas de redes sociales, y a sugerirles si considerarían ser entrenador.

¿Has dudado en invitar a tus clientes para que se unan a tu equipo como nuevos entrenadores? Es entendible, pero tenemos unas herramientas maravillosas que te ayudarán.

Descarga la [Guía "De cliente a entrenador"](#) para que avances por el proceso fácilmente. Es el progreso natural y hemos creado las herramientas para ayudarte a lograrlo. Piensa en tus clientes actuales y otros contactos mientras revisas la guía; te dará algunas ideas maravillosas para utilizar.

Algunos buenos consejos para tener en mente:

- No dudes en invitar a un cliente a que considere ser entrenador.
- Comparte por qué decidiste ser entrenador.
- Mantenlo sencillo; no lo abrumes con demasiada información.
- Demuestra tu confianza en su habilidad de ser un entrenador exitoso.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas que hayas invitado a tu Grupo Reto
- Publica una foto de ti con tu Shakeology en tu página de redes sociales y comparte el beneficio que obtienes al beberlo todos los días. Añádeme a la publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Comparte algunas de las cosas que buscas en tus clientes para identificar quien sería buen candidato para capacitar.
- Presta atención a tus entrenadores y trata de promover sus clientes hacia entrenadores. Si se hace con el mejor interés del cliente en mente, no se sentirá como una discusión de "engaño publicitario"... se sentirá como un cumplido (que han notado algo en él que lo haría buen entrenador).

#### ENLACES:

- Guía "De cliente a entrenador": <http://tbbcoa.ch/1NVwO6l>

## TERCERA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Cómo obtener ingresos y Desarrollador de equipo

**La cita del día:** "Tus ingresos solo pueden crecer en la medida que tú también creces". —T. Harv Eker

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Algo de lo que no hemos hablado a detalle aún es cómo tu negocio de entrenador produce ingresos. La construcción de un negocio de entrenador sólido y exitoso es la recompensa de trabajar en función de hacer una diferencia en las vidas de muchas personas. Una de las primeras metas de muchos entrenadores es ganar el suficiente dinero para pagar su Shakeology mensual. ¡Esta es una gran meta! Pero tu negocio de entrenador tiene mucho más potencial que solo eso.

Hay muchas formas en la que Beachbody paga las comisiones a los entrenadores, y puede ser abrumador tratar de entenderlas todas. El tiempo lo aclarará; te lo prometo. Por ahora mantente enfocado a lograr el Club del Éxito cada mes ayudando de tres a cinco personas comenzar con el Paquete Reto, y el dinero vendrá solo.

Para ayudarte a familiarizarte con el programa de comisiones, mira este corto [video](#) para aprender más sobre cómo tu negocio genera ingresos. Creo que te va a gustar.

Team Beachbody también proporciona una serie de hitos más allá de tu rango que ayudarán a asegurarte de que estás construyendo un negocio de entrenador estable y rentable. Llamaremos a estos hitos la "[escalera de liderazgo](#)". En este punto, quiero animarte a lograr los hitos "desarrollador de equipo". Estos hitos son:

- Rango Esmeralda (o superior)
- \$250 mensuales en comisiones
- Dos entrenadores patrocinados personalmente con por lo menos un punto del CE
- 200 volumen de equipo (VE) en un periodo flojo

Sé que mucho de esto es nuevo para ti, pero mantén esos hitos en mente y avísame si tienes cualquier pregunta sobre lo que significan.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Envíame un mensaje privado sobre tu meta actualizada del Club del Éxito del mes
- Publica una receta saludable que vayas a cocinar con una foto en las redes sociales explica por qué te gusta, y añádmeme a la publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Es probable que se haya presentado anteriormente el tema de las comisiones en el grupo. Esta es tu verdadera oportunidad de hablar sobre el plan de compensación íntegro y formar una visión sobre el potencial de ingresos disponible para ellos como entrenadores. (Ten cuidado de no hacer declaraciones o promesas sobre los ingresos).
- Esta es la primera vez que se menciona la escalera de liderazgo; asegúrate de que las personas no se confundan con el concepto. Recuerda que hay una explicación simple en la guía del participante.

#### ENLACES:

- Video: Plan de compensación: [https://www.youtube.com/watch?v=bSMw3lovoas&list=PL\\_PAFbIEmiuf6GLqjyYVqY0aF\\_uVOIrgg&index=7](https://www.youtube.com/watch?v=bSMw3lovoas&list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjyYVqY0aF_uVOIrgg&index=7)
- Escalera de liderazgo: <http://bit.ly/1HSs5jF>

### CUARTA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: La presentación oportunidad para entrenadores

**La cita del día:** "La mayoría de las personas pierden la oportunidad porque la ven vestida normal y parece trabajo". —Thomas Edison

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Cuando comienzas a hablar con las personas acerca de ser entrenador, es importante mantener la conversación simple y enfocada. Querrás explicar claramente lo que es ser entrenador y las oportunidades que ofrece, y luego escuchar sus opiniones. Las personas te pueden responder con

conceptos erróneos sobre el modelo de negocio de ventas directas; podrían tener dudas de si les funcionará, o podrían estar listas pero sin idea de cómo comenzar.

Siempre comienza a hablar sobre ser entrenador al compartir por qué lo eres y lo que te gusta de serlo. Tu convicción y pasión de ser entrenador será el motivador más potente para comunicar la oportunidad. Si quieres más ideas sobre cómo invitar a alguien a aprender ser entrenador, mira el Proceso de invitación para entrenador en cinco pasos.

Cuando alguien acepte tu invitación para aprender más acerca de ser entrenador, La presentación oportunidad para entrenadores es una herramienta maravillosa para compartir información sobre la oportunidad para entrenadores. Esta presentación te ayudará a compartir todo de lo que se trata ser entrenador de una manera sencilla y directa con alguien que ha demostrado su interés en aprender más. También incluye una guía para la presentación que puedes utilizar para ayudarte a preparar tu presentación.

No importa si utilizas la presentación en sí o a modo de referencia para adaptarla a tu manera de presentar el concepto de entrenador a otros, es una gran herramienta disponible para ti.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas que hayas invitado a tu Grupo Reto
- Publica un consejo sobre condición física en tu página de redes sociales y añádmelo a la publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Comparte con el grupo algunas ideas de tus éxitos al compartir tu oportunidad para entrenadores y cómo utilizas la presentación (si la utilizas).
- Ayuda a tus entrenadores a comprender el equilibrio entre compartir la información necesaria para tomar una decisión en lugar de compartir todo lo que sabes acerca de ser entrenador en esta presentación. Entre más sencilla mantengas la presentación, más fácil será invitar a alguien con éxito a ser entrenador.

### ENLACES:

- Proceso de invitación para entrenador en cinco pasos: <http://tbbcoa.ch/1qBSb2N>
- Presentación oportunidad para entrenadores: <http://tbbcoa.ch/CoachOppPPTUSSP>
- Guía: Presentación oportunidad para entrenadores: <http://tbbcoa.ch/CoachOppGuideUSSP>

## QUINTA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Cómo manejar las objeciones de ser entrenador

**La cita del día:** "Una objeción no es un rechazo; simplemente es una solicitud de más información".  
—Bo Bennett

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

¡Hola! Como te habrás dado cuenta hasta ahora, no todos con los que hablas están listos la primera vez que les invitas a unirse a tu Grupo Reto. En ocasiones debes responder a las preguntas

adicionales y superar las preocupaciones. No significa que estés haciendo algo mal, solo es parte de construir la confianza que te tienen como entrenador y de que ellos se lo piensen antes de llegar a una decisión.

Será igual cuando comiences a invitar a las personas a ser entrenadores. Puedes tener un cliente que SABES sería un entrenador MARAVILLOSO, pero no acepta tu invitación. Puede ser frustrante, pero es parte del proceso en muchos de los casos. Trata de ver sus objeciones o preguntas como oportunidades para aumentar la confianza con la persona, y no te lo tomes a pecho. En varias ocasiones las personas que tienen más preguntas y preocupaciones se convierten en tus entrenadores más comprometidos.

¿Recuerdas la guía Cómo superar las objeciones? Revisa los consejos ahí para manejar las objeciones como un profesional. No tienes que tener todas las respuestas, solo relaciónate con tu cliente y después haz preguntas para obtener más información. Aquí tienes algunos ejemplos:

"Si fueras entrenador, ¿qué crees que te gustaría más de ello?"

"¿Cómo te ayudaría ahora ganar ingresos adicionales?"

"¿Qué es lo que más te interesa acerca de ser entrenador?"

Y no olvides, aun si alguien no está listo para ser entrenador ahora, asegúrate de preguntarle si sabe de alguien que esté listo para serlo. Este tipo de clientes potenciales son de mucho valor para tu negocio y te mantendrán conectado con esa persona; nunca sabes cuándo estará listo para ser entrenador.

Así que trabajemos en conjunto. ¿Cuáles son las objeciones que escuchas cuando invitas a las personas a ser entrenadores? ¿Cómo las manejas?

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo algunas de las objeciones que has recibido al invitar a las personas a ser entrenadores y cómo has abordado las objeciones
- Publica una foto de ti "sudando" durante una rutina en tu página de redes sociales y añádeme a tu publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Utiliza el juego de roles para ayudar a fomentar la confianza y superar objeciones. Mantente positivo y ayuda a tus nuevos entrenadores a comprender que estos obstáculos son solo parte del proceso de invitar a alguien a ser entrenador.
- Comparte tus mejores prácticas y cualquier diálogo que utilizas con el grupo.

### ENLACES:

- Cómo superar las objeciones: <http://tbbcoa.ch/1O5Zzvw>

## SEXTA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Sé la prueba de que los productos sirven

**La cita del día:** "El ejemplo, sea bueno o malo, tiene una poderosa influencia." —George Washington

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

¿Qué crees? No necesitas tener el cuerpo perfecto para ser la prueba de que los productos sí sirven. Solo tienes que participar activamente. Si vas a pedir que alguien haga algo, tú también lo tienes que estar haciendo. Tú eres la mejor publicidad para tu negocio. Recuerda: es uno de los 3 comportamientos vitales de ser un entrenador exitoso.

Tendrás que tener tu propia "experiencia como cliente" de productos Beachbody para ser un entrenador efectivo. Tener tu propia experiencia con los clientes te da más convicción, pasión e integridad; tus clientes potenciales lo notarán y se relacionarán con ello. Aunque tengas a alguien que se inscriba como entrenador desde el primer día, aún necesitará tener su propia experiencia como cliente.

Mientras que compartes tu trayectoria, la cantidad de personas que te sigue en las redes sociales aumentará. No hay método rápido para este paso, y no se puede fingir. Perjudicaría completamente todo lo que estás intentando lograr. Sé honesto con tus seguidores sobre tus experiencias y se relacionarán contigo. La mayoría de las personas se identificarán primero con tu experiencia como cliente que con tu experiencia como entrenador.

Ser la prueba de que los productos sí sirven también te dará más confianza con respecto a compartir Beachbody con los demás; y la confianza es el componente clave para las invitaciones exitosas.

¡Sé la prueba de que los productos sirven!

Algunas de las maneras de ser responsable y compartir en tu página de redes sociales es tomar una foto diaria de tu rutina o una foto de tu Shakeology. Inspirará a los demás, te mantendrá enfocado y creará oportunidades para conversar con los contactos en tu red (ahora puedes ver por qué hemos estado haciendo esto todos los días).

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas que hayas invitado a tu Grupo Reto
- Publica una actualización de tu historia, incluyendo los cambios desde que comenzaste a ser entrenador en tu página de redes sociales, y añádmeme a la publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Comparte tu "experiencia como cliente" con el grupo y cómo te ha ayudado a ser un entrenador más eficiente.
- En este punto, algunas veces los nuevos entrenadores subestiman el poder del avance que están haciendo con su propia transformación. Asegúrate de señalar el avance que tienen y celébralo.

## SÉPTIMA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Productos de nutrición

**La cita del día:** "El cuerpo saludable comienza desde adentro". —Robert Urich

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Mientras más conozcas los productos Beachbody y sus programas, mejor sabrás cubrir las necesidades de tus clientes con la solución correcta. No necesitas ser científico para comprender y hablar sobre nuestros productos, pero debes poder hablar sobre los beneficios de cada línea.

Beachbody ha preparado varias herramientas para ayudarte a aprender más sobre sus líneas de productos y cómo hablar de ellas con tus clientes. Revisa los enlaces a continuación para aprender más sobre cada línea de producto de nutrición. Revisa cada una de estas guías de entrenamiento y déjame saber algo que hayas aprendido de ellas.

- [Guía de entrenamiento de Shakeology](#)
- [Guía de entrenamiento de Shakeology Boosts](#)
- [Guía de entrenamiento de Beachbody Performance™](#)
- [Guía de entrenamiento de Beachbody Ultimate Reset®](#)
- [Guía de entrenamiento de 3-Day Refresh®](#)

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo algo que aprendiste después de revisar las guías de entrenamiento
- Publica una foto de ti con tu Shakeology en tu página de redes sociales, comparte algún beneficio que te da y añádmelo a tu publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Esta publicación está llena de detalles. Contiene mucha información y el propósito NO es que tus nuevos entrenadores sientan que tienen que memorizar todo. El punto más importante es que sepan que la información está disponible y que comiencen a dominar algunos puntos sobre cada línea de producto para ayudarles a relacionar mejor las soluciones de Beachbody con las necesidades de sus clientes.

### ENLACES:

- Guía de entrenamiento de Shakeology: [http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/pdfs/spanish/Shakeology\\_PTG\\_SP\\_030315.pdf](http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/pdfs/spanish/Shakeology_PTG_SP_030315.pdf)
- Guía de entrenamiento de Shakeology Boosts: <http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/toolkit/shakeology-boost/boost-ptg-spanish.pdf>
- Guía de entrenamiento de Beachbody Performance: [http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/toolkit/bbp/BB\\_PerformanceLine\\_PTG\\_SP\\_072315.pdf](http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/toolkit/bbp/BB_PerformanceLine_PTG_SP_072315.pdf)
- Guía de entrenamiento de Beachbody Ultimate Reset: <http://bit.ly/1Mz4czB>
- Guía de entrenamiento de 3-Day Refresh: [http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/toolkit/3\\_day\\_refresh/3DR\\_PTG\\_SP.pdf](http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/toolkit/3_day_refresh/3DR_PTG_SP.pdf)

## OCTAVA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Lo básico de la mercadotecnia atractiva

**La cita del día:** "Cuando crees en lo que haces y utilizas tu imaginación e iniciativa, puedes hacer la diferencia". —Samuel Dash

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Mientras buscas maneras de añadir valor y de relacionarte con personas como entrenador de Team Beachbody, pronto te darás cuenta de que un factor importante de su decisión para probar los productos Beachbody... ¡eres tú!

Nunca es demasiado pronto para comenzar a pensar lo que "ofreces" como entrenador, ya que tiene impacto en la reacción de las personas y si responden a tus invitaciones. Así que hoy vamos a comenzar a pensar sobre las maneras que puedes usar para atraer a más personas a través de las redes sociales construyendo tu propia marca como entrenador.

Sé que suena complicado, pero no lo es. En este punto solo queremos asegurarnos de tres cosas:

1. Identificar claramente quiénes somos y los intereses que tenemos que pueden servir para conectarnos con otros.
2. A base del paso 1, queremos comenzar a identificar el mercado meta para nuestro negocio y lo que le interesa.
3. Asegúrate de que tus publicaciones en redes sociales reflejan ambos pasos 1 y 2.

Revisa la herramienta [Cómo atraer a las personas a tu negocio](#) para que te ayuden a comenzar a identificar y a atraer a más personas a tu negocio a través de las redes sociales. Después, mira [Crear un plan de publicidad mensual](#) que contiene ideas sencillas de cómo crear un plan simple y ponerlo en acción.

Finalmente, mira el video [Cómo crear tu marca](#) para algunas ideas de cómo comenzar a construir tu propia marca.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo los nombres de por lo menos tres personas que hayas invitado a tu Grupo Reto
- Haz un plan de alimentación para ti para los próximos tres a cinco días. (Si es posible, prepara algunos alimentos y toma fotos). Luego publica el plan de alimentación en tu página de redes sociales y añádmeme a la publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Los videos en esta publicación son de mucha ayuda; asegúrate de que tus entrenadores los vean.
- Este es un tema con el cual muchos nuevos entrenadores lucharán, pero es importante para ayudarlos a tener las bases de un Diamante fuerte. Busca los cambios en sus publicaciones en redes sociales después de esta lección y, si no ves los cambios, revísalo con ese entrenador.

## ENLACES:

Cómo atraer a las personas a tu negocio: <http://bit.ly/1IOYOZs>

Crear un plan de publicidad mensual: <http://bit.ly/1hbdaHe>

Video: Cómo crear tu marca: <http://youtu.be/-Ahl4cJxdls>

## NOVENA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Lograr que tus nuevos entrenadores comiencen correctamente

**La cita del día:** "El secreto de salir adelante es comenzar". —Mark Twain

### Publicación en Facebook:

Así que estás comenzando a patrocinar a nuevos entrenadores. ¡Bien por ti!

Ayudar a que tus entrenadores empiecen con el pie derecho es clave de ser un entrenador de Beachbody exitoso y manejar un negocio con éxito. Para facilitararlo, recomiendo seguir la herramienta Cómo hacer que tus nuevos entrenadores comiencen correctamente. Te ayudaremos paso por paso para ayudar a tus nuevos entrenadores comenzar bien.

Completar el Comienzo rápido de negocio y lograr que tu nuevo entrenador se una en un grupo de Lo básico para entrenadores desde el principio equivale a ENTRENADORES EXITOSOS. Tienes experiencia de primera mano de lo que es ser un nuevo entrenador y sabes que tu apoyo es crítico mientras que lanzan su negocio como entrenadores.

Para ayudarte, también hay un Registro de seguimiento del entrenador que puedes utilizar para dar seguimiento a tus actividades que apoyan a los nuevos entrenadores.

Revisa este video que contiene algunas ideas maravillosas de cómo puedes ayudar a tus nuevos entrenadores a comenzar bien.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Pregunta a tu entrenador patrocinador o líder ascendente cuando comienza el siguiente programa Lo básico para entrenadores, agéndalo en tu calendario e invita a tus nuevos entrenadores a participar
- Publica un recordatorio sobre tu próximo Grupo Reto en tu página de redes sociales y añádeme a la publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Hay MILES de herramientas disponibles para ayudar a un nuevo entrenador ayudar a que sus entrenadores comiencen bien... algunas pueden servirles a tus nuevos entrenadores y otras no. Utilízalas y recomiéndalas como mejor cumplan las necesidades del grupo. La meta es darles todo lo que necesitan para que comiencen con éxito y nada más (para no abrumarlos).
- Estate pendiente de si tus nuevos entrenadores se sienten inseguros de sus habilidades para capacitar a otros nuevos entrenadores. Si sientes la inseguridad en el grupo, demuestra tu confianza y revisa los pasos que deben seguir para unir a un nuevo entrenador. Ten cuidado de no asumir que "lo entienden" en este punto.

## ENLACES:

- Qué hacer para que tus nuevos entrenadores comiencen bien: <http://tbbcoa.ch/1sMkcp>
- Comienzo rápido de negocio: <http://tbbcoa.ch/YxtRnx>
- Registro de seguimiento del entrenador: <http://tbbcoa.ch/1t1Fj7W>
- Video: Ayudando a los entrenadores a comenzar bien: <http://youtu.be/MpuhgqtblU>

## DÉCIMA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Ampliar tu alcance

**La cita del día:** "Piénsalo dos veces antes de hablar, ya que tus palabras y lo que influyen sembrarán la semilla del éxito o el fracaso en las mentes de los demás". —Napoleon Hill

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Ampliar tu alcance como entrenador es vital. Para mantener tu negocio en crecimiento y atractivo, necesitarás asegurarte de que más y más personas lo conozcan. A medida que publiques todos los días en las redes sociales con constancia, más personas ven las publicaciones y más son los que podrás invitar a tus Grupos Reto.

Como nuevo entrenador comenzarás presentando tu negocio a tus amigos y familiares, para que estén informados de lo que haces y de tu deseo de ayudar. Mientras que continúas trabajando con ellos, también querrás comenzar a ampliar el alcance de tu negocio a nuevos clientes potenciales y entrenadores.

Aquí hay algunos consejos de lo que puedes hacer para comenzar a ampliar tu alcance como entrenador:

1. Únete a otros grupos de redes sociales y haz amigos nuevos mientras agregas tus comentarios.
2. Comparte las publicaciones de redes sociales que te gusten
3. Pide por clientes potenciales: Usa la frase: "¿A quién conoces que le pudiera ayudar?"
4. Administra un club de acondicionamiento físico: Aparte de las redes sociales, invita a algunos amigos a hacer ejercicio una vez a la semana utilizando los programas Beachbody. No se vende, ¡se suda!

Existen miles de maneras para comenzar a ampliar tu alcance como entrenador. Mira el documento [Expande tu mercado](#) para obtener más ideas y conocer a más personas, y luego mira el video [Cómo encontrar a más personas](#) para ayudarte a transformar esas ideas en acción.

Recuerda que la meta es aumentar la cantidad de personas que te siguen y se relacionan contigo en las redes sociales (y en persona), para que mientras que añades valor todos los días con tus publicaciones tengas más oportunidades para ayudarles.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo algo que haces para ampliar tu alcance como entrenador
- Publica una foto de ti "sudando" después de una rutina de ejercicios en tu página de redes sociales y añádeme a tu publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Si no lo has hecho aún, anima a tus nuevos entrenadores a dar seguimiento a la cantidad de nuevos seguidores que consiguen cada día/semana. Asegúrate de que estén FORMando con todos los nuevos seguidores.
- Los nuevos entrenadores generalmente no comprenden por completo que su siguiente mes de negocios comienza hoy, y con las personas con quienes se conectan hoy. Ayúdales a construir su plan para negocios para el futuro al asegurarte de que están ampliando su red.

### ENLACES:

Documento: Expande tu mercado <http://tbbcoa.ch/19Tph6p>

Video: Cómo encontrar a más personas: <http://youtu.be/7vaFptcLVGQ>

## DECIMOPRIMERA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Perfeccionate y aumenta tus ingresos

**La cita del día:** "Si quieres ser rico y feliz, aprende esta lección muy bien: Aprende a trabajar duro contigo mismo, incluso más que en tu trabajo". —Jim Rohn

### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

La mayoría de nosotros hemos aprendido a buscar el éxito enfocándonos en lo que queremos hacer, y tendemos a ir directamente por los bienes materiales y por el dinero que se requiere para adquirirlos. ¿Y si te digo que este enfoque es la razón principal por la cual las personas jamás alcanzan esas metas? Nuestra ventaja más importante para lograr las metas de la vida, y tener éxito como entrenador, es nuestro enfoque a mejorar quiénes somos y en quiénes nos convertiremos.

Esta es la razón por la cual el desarrollo personal es parte no negociable de ser un entrenador exitoso.

Como lo dice el autor renombrado Jim Rohn: "Me he dado cuenta de que los ingresos rara vez exceden al desarrollo personal. A veces los ingresos tienen la suerte de aumentar, pero a menos que aprendas a manejar las responsabilidades que conllevan, generalmente reducirán de nuevo a la cantidad que puedes administrar".

Recuerda: el acrónimo en inglés **G.R.O.W.** para sacarle el mayor provecho a tu desarrollo personal y mantener estas ideas al frente y al centro de tu mente.

- **Goal (meta):** ¿Qué tratas de mejorar o lograr?
- **Reality (realidad):** ¿Dónde estás parado ahora? ¿Qué te sirve? ¿Qué te detiene?
- **Opportunities (oportunidades):** ¿Cuáles son tus fortalezas y cómo puedes fortalecerlas?
- **Way Forward (camino a seguir):** ¿Cómo vas a manejar los retos? ¿Cuáles son tus siguientes pasos?

Asegúrate de hacer por lo menos 10 minutos de desarrollo personal todos los días.

Mira el video [8 secretos para el éxito](#) y considera lo que significa para ti como entrenador.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios

- Comparte con el grupo lo que estás haciendo en favor de tu desarrollo personal y el impacto que ha tenido en ti
- Publica algo que hayas aprendido de tu desarrollo personal recientemente en tu página de redes sociales y añádeme a la publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Reafirma con el grupo la importancia del desarrollo personal y las ideas de cómo encuentras alguna manera de hacerlo todos los días.
- Se puede sentir que el desarrollo personal no tiene vínculo real al éxito como entrenador, así que probablemente necesitarás reforzar su importancia. No puedes sacar agua de un pozo seco... y el desarrollo personal alimenta tu pozo con agua fresca todos los días.

#### ENLACES:

- Video: 8 secretos para el éxito <http://bit.ly/1sa1Cbb>

### DECIMOSEGUNDA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Fija metas S.M.A.R.T. (en inglés)

**La cita del día:** "Un sueño es solo un sueño. Una meta es un sueño... que incluye un plan y una fecha de entrega". —Harvey Mackay

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Entre más específicas sean tus metas, más fácil será alinear tus esfuerzos hacia ellas. Fijar metas a corto plazo y lograrlas muestra disciplina, y la disciplina es una parte importante de lo que haces como entrenador.

Así que, ¿cuál es tu meta para tu negocio Beachbody? Algunos pueden ya tener una idea clara, y otros pueden no tenerla. Esta es una buena pregunta para ti:

Si supiera que no puedo fallar, ¿qué me gustaría que mi negocio lograra para mi familia y para mí?

Fijar metas efectivas te hará más efectivo como entrenador ya que enfoca tus esfuerzos y te ayuda a lograr mejor disciplina.

Una manera útil para hacer que tus metas sean más poderosas es hacerlas metas S.M.A.R.T. S.M.A.R.T. generalmente significa:

- S – Specific o Significant (específico o importante)
- M – Measurable o Meaningful (medible o significativo)
- A – Attainable o Action-Oriented (alcanzable o dirigido)
- R – Relevant o Rewarding (relevante o gratificante)
- T – Time-bound o Trackable (de tiempo limitado o rastreable)

Como lo hemos comentado, tu meta primordial ahora debe de ser lograr el Club del Éxito cada mes. Eso quiere decir que has ayudado de tres a cinco personas cada mes a comenzar con un Paquete Reto o Shakeology. Así que, para lograrlo, ¿a cuántas personas tienes que invitar a tu Grupo Reto cada semana? ¿Cuántas conversaciones necesitas entablar? Como te has dado cuenta, tener una meta específica te ayuda a crear un plan de acción concreto para tus actividades de negocio diarias.

Tómate unos minutos y mira este video sobre Estableciendo metas y creando planes de acción.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo una de tus metas SMART, además de tu meta Club del Éxito
- Publica un consejo sobre salud o condición física en tu página de redes sociales que te ha ayudado y añádeme a la publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Envía mensajes privados a los entrenadores del grupo y pídeles una actualización de su meta Club del Éxito de ese mes.
- Asegúrate de que cada una de las metas de tus entrenadores cumplan con el marco S.M.A.R.T. y que se relacione a sus responsabilidades.

#### ENLACES:

- Video: Estableciendo metas y creando planes de acción: <http://youtu.be/Xz0vdiySPGA>

## DECIMOTERCERA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Ajuste preciso en las redes sociales

**La cita del día:** "Si encuentras un camino sin obstáculos, es probable que no lleve a ninguna parte".  
– Frank A. Clarke

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Dedicamos mucho tiempo a hablar sobre el uso de las redes sociales para contactar a más personas y construir tu negocio de entrenador.

¿Notas un aumento en tu número de seguidores? La regla es tratar de agregar a tres seguidores nuevos a tus páginas de redes sociales todos los días. Si publicas regularmente y tratas de seguir las pautas que hemos comentado en nuestro entrenamiento, esto debería estar ocurriendo.

Si no, o si sigues buscando maneras de ajustar precisamente tus publicaciones en redes sociales, considera lo siguiente:

- El momento oportuno. Puedes tener las mejores publicaciones del mundo, pero si tus seguidores no las ven, no va a ayudar a tu negocio. Asegúrate de publicar durante las horas pico de tus seguidores. Por ejemplo, si tus seguidores/audiencia son madres jóvenes, la hora pico puede ser temprano antes de que los niños despiertan, o a media tarde cuando los niños toman siesta. Necesitarás usar el método de tanteo para decidir las mejores horas para publicar. Varía la hora en que publicas y nota cuándo recibes más atención, y sigue con esos tiempos.
- La "aparición" de tus publicaciones. Asegúrate de que tus publicaciones tengan imágenes con colores brillantes y nítidos. Evita usar fotos de archivos o que parezcan viejas o desactualizadas. Asegúrate de que TÚ estés en las fotos que publiques lo más posible. Por ejemplo, si tienes una cita que quieres compartir, en lugar de solo compartir una imagen con el

texto, tómate una foto y pega la cita en la imagen de ti. Tus seguidores te siguen a TI, así que aparece regularmente en tus páginas.

- Llamada a la acción Pide a las personas que comenten o hagan clic en incremento en tus publicaciones. Es sentido común, pero sí hará la diferencia. Por ejemplo: "¿A quiénes les encantan los perros? Haz clic en 'Me gusta' si te encantan a los perros". O, "Me encanta la pizza de pollo a la BBQ. Comenta abajo cuál es tu pizza favorita". Después, fíjate en los "Me gusta" y los comentarios, y si ves a cualquier persona con quien no hayas hablado antes, y contáctalos directamente. Tu publicación es el medio para comenzar una conversación.

Estás desarrollando nuevos hábitos para las redes sociales y en muchas facetas de tu vida, así que puede parecer poco natural al principio, pero sigue haciéndolo. Revisa el video [Prueba algo nuevo por 30 días](#) y piensa en cómo se relaciona a ti.

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo una idea que ha sido útil para mejorar tus publicaciones en redes sociales
- Publica una foto de ti "sudando" durante una rutina en tu página de redes sociales y añádemelo a tu publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- En este punto, asegúrate de que tus entrenadores usen las aplicaciones para adornar sus fotos, que sepan editar una foto de una aplicación y hayan publicado un video en su página de redes sociales.

#### ENLACES:

- Video: Prueba algo nuevo por 30 días: <http://bit.ly/1nXv8ul>

## DECIMOCUARTA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: El uso de los retos de alimentación sana a corto plazo

**La cita del día:** "La transformación del mundo ocurre cuando la gente ha sanado y comienza a invertir en las otras personas". —Michael W. Smith

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Una maravillosa manera de añadir valor a tus contactos y ayudarles a dar un paso más para ser tus clientes es utilizar los retos de alimentación sana a corto plazo. De hecho, las personas que están comenzando en el mundo del acondicionamiento físico y la alimentación sana podrían sentirse reacias a inscribirse al Grupo Reto de 60 o 90 días, pero probarán un reto más corto ya que implica un compromiso menor.

Estos retos más cortos te pueden ayudar a lograr la confianza de los clientes, ya que verán los resultados en tan corto tiempo y el valor que les das como su entrenador.

Aquí hay dos maneras de administrar un Grupo Reto a corto plazo:

1. Grupo Reto de 3-Day Refresh: El 3-Day Refresh es una gran manera de lograr que tus clientes se encaminen a la alimentación saludable, rompan con los malos hábitos alimenticios y se sientan más livianos y sanos en solo tres días. También es una manera maravillosa de presentarles Shakeology, ya que es el licuado de desayuno por los tres días. Pueden comprar el paquete completo de 3-Day Refresh o el Paquete Reto de 3-Day Refresh. La mayoría de las personas bajan de 3 a 5 libras y pueden mantener su nuevo peso con la ayuda de la guía de mantenimiento 3-Day Refresh (también a la venta en la tienda TBB.com).
2. Varios entrenadores son exitosos con los retos GRATUITOS de alimentación saludable de 5 o 7 días. Puedes fácilmente hacer esto por ti mismo usando los 5 o 7 días de la guía de mantenimiento 3-Day Refresh. Otros entrenadores usan el plan TurboFire® 5-Day Inferno. Hay muchas ideas de cómo puedes administrar estos grupos en Pinterest y Facebook, así que echa un vistazo y consigue ideas que te atraigan. Para aprender cómo los otros entrenadores lo hacen mira este video de [Cómo añadir valor a tu negocio con los Grupos Reto](#).

También, si aún buscas ideas de cómo hacer mejor conexión con tus prospectos, mira el video [Construir relaciones y perfeccionar las invitaciones](#).

#### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Busca alimentación limpia en las redes sociales, o grupos reto similares y comparte algunas ideas de lo que viste con tu grupo.
- Publica en tu página de redes sociales un consejo sobre salud o condición física que te ha ayudado y añádeme a la publicación

#### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- Los grupos gratis son una gran manera de añadir valor y atraer nuevos contactos y clientes. Utiliza esta oportunidad para compartir tus mejores prácticas con ellos y anímalos a probar el grupo.
- Otras ideas a corto plazo para llevar a cabo actividades "gratuitas" de grupos incluyen: retos de agua, retos de ejercicio y clubes de lectura.

#### ENLACES:

- Video: Cómo añadir valor a tu negocio con los Grupos Reto: <http://youtu.be/09N4xBszoPU>
- Video: Construir relaciones y perfeccionar las invitaciones: [http://youtu.be/L-torXzbO\\_w](http://youtu.be/L-torXzbO_w)

### DECIMOQUINTA PUBLICACIÓN DE LA FASE ESMERALDA: Manteniendo tu porqué presente en tu vida

**La cita del día:** "El sentido del propósito y saber exactamente cuáles son tus valores añadirán años adicionales a tu vida". —Dan Buettner

#### PUBLICACIÓN EN FACEBOOK:

Bueno, ¿y ahora qué? ¡Ahora sigues adelante! Los entrenadores con éxito aprenden que la constancia es una de las cosas más importantes de su negocio de entrenador. Lo que hacemos

como entrenadores no es fácil, pero tampoco es complicado. No te aburras con los elementos básicos que hemos platicado aquí; sigue trabajando con ellos y mejora aún más; ya notarás cada vez más tu éxito como entrenador de Team Beachbody.

Hay muchísimas personas que necesitan tu ayuda. Estás mejor preparado que cuando comenzaste este entrenamiento, y continuarás mejorando y viendo el éxito en tu negocio a medida que avances.

Al principio de tu entrenamiento de Lo básico para entrenadores hablamos de la importancia de tu porqué... y hoy regresaremos a ello. Con todas las habilidades y estrategias que estás aprendiendo no olvides que lo más importante que tienes en tu negocio de entrenador es tu porqué.

Encuentra la manera de mantener tu porqué "presente" en tu vida. Puede ser una nota en tu espejo de baño o algo pegado a tu refrigerador. Puede ser crear una "pizarra de deseos" para colgar cerca de tu escritorio o un brazaletes. No importa lo que sea, siempre y cuando lo veas te recuerde tu porqué.

No te apartes de tu porqué y siempre estarás centrado en lo que significa ser un entrenador de Team Beachbody.

Quiero que veas este video con [Steve Jobs](#) y pienses cómo se aplica a ti y a tu negocio de entrenador.

Como graduado de este programa de entrenamiento de Lo básico para entrenadores, asegúrate de imprimir tu [certificado Lo básico para entrenadores](#) y publica una foto de él contigo y usa el hashtag #TBBCoachGrad.

### TUS PUNTOS A SEGUIR DIARIAMENTE:

- Comparte con el grupo el sabor de Shakeology que bebiste hoy y tu rutina de ejercicios
- Comparte con el grupo cómo haces para mantener el "porqué" presente en tu vida
- Publica lo que te gusta de ser un entrenador de Team Beachbody en tu página de redes sociales y añádeme a la publicación

### CONSEJOS PARA LÍDERES:

- En este punto ayuda a los nuevos entrenadores a interesarse en el entrenamiento de Esmeralda a Diamante. Felicítalos por terminar Lo básico para entrenadores y animálos al siguiente paso en su programa de entrenamiento.

### ENLACES:

- Certificado: Lo básico para entrenadores <http://bit.ly/1MYONtt>
- Video: Steve Jobs <http://bit.ly/IN1Lf8>