



# LO BÁSICO PARA ENTRENADORES

## GUÍA PARA LÍDERES

CÓMO ENTRENAR A TU EQUIPO  
PARA CONSEGUIR EL ÉXITO.

# LO BÁSICO PARA ENTRENADORES

## BIENVENIDO – LO BÁSICO PARA ENTRENADORES ES UNA HERRAMIENTA DE CREACIÓN DE NEGOCIO

¡Felicidades por tomar la decisión de guiar a tus entrenadores hacia un mayor éxito con Lo básico para entrenadores! El programa de entrenamiento de Lo básico para entrenadores es una herramienta de creación de negocio. Está destinado a ayudar a cada nuevo entrenador que se suscriba a tu equipo a tener el mejor soporte y entrenamiento, y lo ayuda a alcanzar el rango Esmeralda, con las habilidades y experiencia necesarias para lanzarlo a un rango Diamante estable y a roles de líder de equipo.

El entrenamiento fue desarrollado en cooperación con algunos de los entrenadores más exitosos del medio, específicamente para ayudarte a transformar a tus nuevos entrenadores en rango Esmeralda con las habilidades y experiencia que necesitan para ser exitosos y crecer hacia entrenadores Diamante.

Deberías empezar nuevos grupos de entrenamiento de Lo básico para entrenadores cada mes para los nuevos entrenadores de tu equipo. Lo puedes hacer por tu cuenta o unirte con otros entrenadores y llevarlos a cabo en grupos más grandes de nuevos entrenadores. Si tienes un entrenador a quien se le dificulte lo básico en su negocio de entrenador, el programa de Lo básico para entrenadores es una gran manera de ayudarlo a ponerse en marcha. No importa lo que incluyas en tu entrenamiento Lo básico para entrenadores, la meta del programa es la misma: ayudar a cada entrenador alcanzar el éxito a través de conexiones más efectivas, invitando y apoyando a otros en el menor tiempo posible.

Enfócate en cautivar a tus nuevos entrenadores lo más que puedas durante el entrenamiento y recuerda: algunos lo toman y aceptan y otros no, pero esto no es una reflexión de ti, es su decisión. Haces lo mejor para crear el mejor ambiente y que ellos puedan tomar los pasos necesarios para manejar exitosamente su negocio de entrenador. Esta guía debe ayudarte a hacer justamente eso.

### GUÍA PARA LÍDERES DE LO BÁSICO PARA ENTRENADORES

Esta Guía para líderes de Lo básico para entrenadores fue preparada para ayudarte a llevar a cabo un programa de entrenamiento de Lo básico para entrenadores exitoso. En esta guía cubriremos los detalles de Lo básico para entrenadores y todas las herramientas disponibles para ti como facilitador del entrenamiento.

El entrenamiento de Lo básico para entrenadores que haces cada mes con tus nuevos entrenadores es importante para conseguir nuestra misión como empresa. Ten en mente que cada nuevo entrenador al que dediques tiempo para fomentar su desarrollo es alguien a quien le enseñaste a salir y ayudar a otros a hacer cambios en su vida. Estamos unidos por la causa común de ayudar a otros a alcanzar sus metas y tener una vida saludable y satisfactoria.

Todos cuentan.

## OBJETIVO DE LO BÁSICO PARA ENTRENADORES

El objetivo de Lo básico para entrenadores es ayudar a un nuevo entrenador a alcanzar rango Esmeralda con las habilidades y experiencias necesarias para ayudar a llegar a Diamante y convertirse en líder de equipo. Lo lograrás enfocándote en las habilidades en las siguientes áreas:

- **Invitar:** Ayuda a que tu nuevo entrenador ayude a sus primeros dos o tres clientes para aumentar su experiencia y confianza
- **Superar las objeciones:** Para aumentar la tasa de éxito
- **Consistencia:** Presentarse todos los días a su negocio para crear un hábito de actividad
- **Redes sociales:** Capacidad para publicitar con más eficacia en las redes sociales y expandir su alcance

También incorporarás la importancia del desarrollo personal, el conocimiento del producto y el planteamiento de metas efectivas.

Imagina que el negocio de un nuevo entrenador es como un avión que intenta despegar. El avión que está en tierra tiene el *potencial* de volar, pero requiere cierto trabajo para poder despegar. Los pilotos calculan cuidadosamente lo que necesitan hacer para que el avión despegue, incluyendo cuánta distancia necesitan en la pista para alcanzar una velocidad adecuada. Al igual que el avión, tus nuevos entrenadores tienen el *potencial* de hacer grandes cosas y ayudar a muchas personas, pero requiere cierto trabajo para que despeguen con sus nuevos negocios de entrenador. Para algunos entrenadores nuevos, el primer gran reto en sus negocios es no tener la suficiente pista; de hecho, la mayoría de los entrenadores que renuncian a su negocio de entrenador, lo hacen antes de darle una oportunidad de tener éxito. Así que, Lo básico para entrenadores se trata de extender la pista para los nuevos entrenadores. Esto lo logramos simplificando el enfoque inicial en la habilidad que necesitan para hacer despegar sus negocios, al igual que ayudarlos a alcanzar éxitos prematuros por sus esfuerzos.

Recuerda, cada experiencia positiva que tenga tu nuevo entrenador con su negocio de entrenador alarga la pista y aumenta las probabilidades de que despegue exitosamente.

Una vez que haya terminado el entrenamiento de Lo básico para entrenadores y haya alcanzado el rango Esmeralda, el siguiente paso es que comience con su entrenamiento de Esmeralda a Diamante (junto con otros programas que hayas creado como líder).

## CRONOGRAMA SENCILLO

Aquí hay un cronograma sencillo para que utilices mientras estructuras tus grupos de entrenamiento de Lo básico para entrenadores.

### Trabajo previo: De una a dos semanas (antes de empezar el entrenamiento)

- Prepara una página de grupo de Facebook del entrenamiento de Lo básico para entrenadores.
- Invita y empieza a agregar a personas a la página del grupo de Facebook.
- Realiza llamadas "Empecemos bien" con todos los nuevos entrenadores que participarán en el grupo (recomendamos que hagas esta llamada en cuanto se suscriban; sin embargo, por lo menos intenta y asegúrate de hacerlo antes de que empiece el entrenamiento)

- Uno o dos días antes de que el entrenamiento comience haz tu llamada prelanzamiento de "Lo básico para entrenadores" (ver apéndice)

### **Fase de inicio I: De una a dos semanas**

- De una a dos publicaciones por día (tú decides)
- Planifica una llamada en Zoom grupal por semana para obtener mejores resultados (ver apéndice para sugerencias)
- Decide entre mover el grupo a la Fase de inicio II o pasar directamente hacia la Fase Esmeralda. Si empiezas con la Fase Esmeralda, recomendamos crear un grupo de Facebook separado para la Fase Esmeralda.

### **Fase de inicio II: De una a dos semanas (en caso de ser necesario; tú decides)**

- De una a dos publicaciones por día (tú decides)
- Planifica una llamada en Zoom grupal por semana para obtener mejores resultados
- Transición a la Fase Esmeralda

### **Fase Esmeralda: De una a dos semanas**

- De una a dos publicaciones por día (tú decides)
- Planea una llamada de conferencia grupal o una videollamada por semana para obtener mejores resultados

## **TUS COMPROMISOS**

Como líder, estás comprometido a seguir las siguientes actividades:

- Crea una página de Facebook privada para los participantes de Lo básico para entrenadores
- Realiza todas las actividades que le pidas a tus nuevos entrenadores, y un poco más
- Trabaja con tu nuevo entrenador para completar la Guía de comienzo rápido de negocio antes de que comience el entrenamiento
- Comprométete con tus actividades de grupo diarias (publicaciones, comentarios, responder preguntas)
- Haz videollamadas grupales semanalmente
- Comparte tus experiencias personales y conocimientos para alentar a los demás
- Ayuda a tu nuevo entrenador a graduarse del programa y empezar su entrenamiento de Esmeralda a Diamante

## **A QUIÉN DEBES INCLUIR**

- Invita a todos tus entrenadores patrocinados personalmente que no hayan realizado Lo básico para entrenadores.
- Invita a nuevos entrenadores o a alguien de tu equipo que no esté listo o preparado para llevar a cabo su propio entrenamiento. (Nota: Recomendamos que incluyas al entrenador patrocinador en el grupo, al igual que ayudarlo a que aprenda cómo organizar el entrenamiento y se comprometa a guiar a su nuevo entrenador).
- Entrenadores de tu equipo que necesiten refrescar los conocimientos básicos.
- Entrenadores de tu equipo que hayan estado inactivos y busquen volverse a comprometer

## ORGANÍZATE

- Crea un grupo de Facebook para el entrenamiento de Lo básico para entrenadores. (Lo ideal es un nuevo grupo para cada entrenamiento.)
- Comienza un nuevo grupo durante la primera semana de cada mes para facilitar el llevar un registro de los puntos del Club del Éxito y las promociones mensuales para tus nuevos entrenadores durante el entrenamiento. (Nota: Si tienes un nuevo entrenador que se inscribió a la mitad del mes, tendrás que decidir si es mejor que se una al grupo o se espere al inicio del próximo mes. De todas formas, es CRUCIAL que completen los requisitos en la Guía del participante de Lo básico para entrenadores de forma inmediata).
- Lee la Guía de publicaciones de Lo básico para entrenadores para que estés familiarizado con las publicaciones de cada fase. Puedes encontrar cosas que quieras cambiar para agregar tu propio estilo.
- Ten acceso a programas de videoconferencia. Algunas opciones populares son Google Hangouts y Zoom (zoom.us). La posibilidad de tener videollamadas con tus nuevos entrenadores será la llave para conectar con ellos y poder guiarlos de forma exitosa (ver apéndice para sugerencias).

## ESTRUCTURA DE LO BÁSICO PARA ENTRENADORES

Lo básico para entrenadores ayuda a tus nuevos entrenadores a que aprendan los fundamentos de los 3 comportamientos vitales para instruir exitosamente. El programa logra esto utilizando un entrenamiento en tres fases. Cada una tiene objetivos específicos que los nuevos entrenadores deben manejar antes de pasar a la siguiente fase del entrenamiento. El contenido de este entrenamiento de Lo básico para entrenadores incluye lecciones, videos y actividades para enseñar los fundamentos de los 3 comportamientos vitales diseñados para adaptarse a una página de Facebook privada creada especialmente para este entrenamiento.

### **Lo básico para entrenadores: Fase de inicio I**

Cada entrenador comienza en la Fase de inicio de Lo básico para entrenadores. En esta fase, aprenden lo básico sobre compartir su historia e invitar a otros a utilizar los productos de Beachbody®. El objetivo de esta fase es ayudar a un nuevo entrenador a que ayude a sus primeras dos o tres personas y darle su primer éxito en su negocio.

### **Lo básico para entrenadores: Fase de inicio II (si se requiere)**

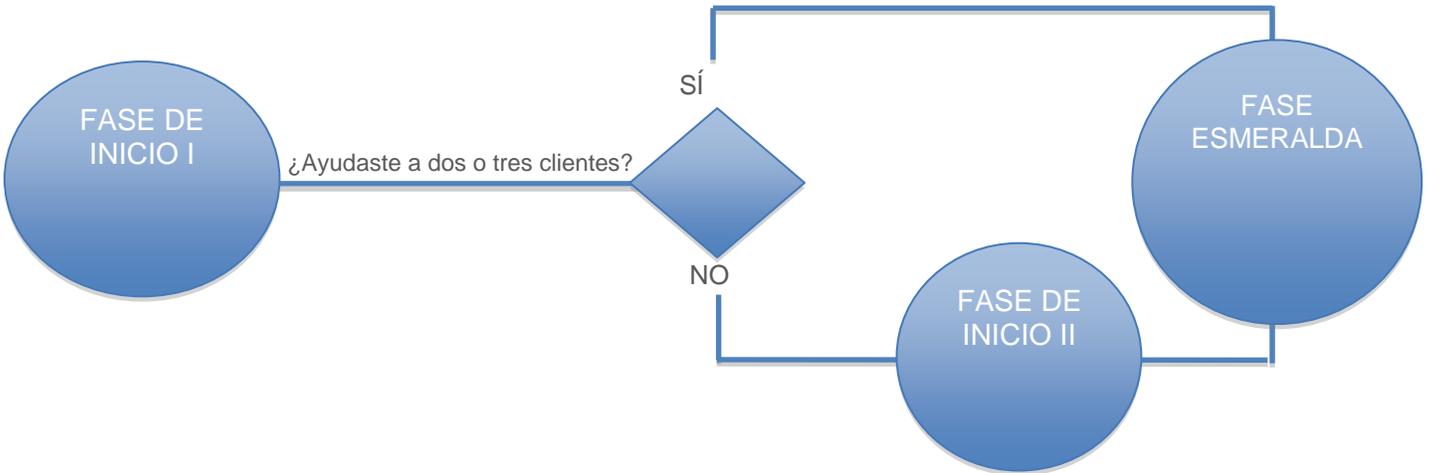
Si tus entrenadores pasan por la Fase de inicio I y no alcanzan los objetivos requeridos para ayudar a dos o tres clientes, puedes permitir que vayan a la Fase Esmeralda si sientes que están listos (no lo recomendamos en la mayoría de los casos) o haz que pasen a la Fase de inicio II de Lo básico para entrenadores. Esta fase se adentra más detalladamente en los elementos que se introdujeron en la Fase de inicio I y le da a los nuevos entrenadores instrucciones y guías adicionales en esta etapa crítica de su negocio antes de pasar a la Fase Esmeralda.

### **Lo básico para entrenadores: Fase Esmeralda**

Si cumplen con este objetivo, están listos para la Fase Esmeralda del programa. El objetivo de la Fase Esmeralda es que tu nuevo entrenador alcance el rango Esmeralda. La Fase Esmeralda comienza con la Fase de inicio, pero también empieza a introducir la inscripción de otros entrenadores.

Cada individuo es único, así que recuerda la meta del programa de Lo básico para entrenadores (ayuda a cada entrenador a alcanzar el éxito a través de conexiones efectivas, invitar y apoyar a otros en el menor tiempo posible) y haz lo mejor para que cada entrenador alcance esa meta. Al terminar la Fase Esmeralda, asegúrate que tus "graduados" de Lo básico para entrenadores imprimen su certificado y publiquen una foto de ellos sosteniéndolo utilizando el hashtag #TBBCoachGrad. Encontrarás el enlace para el certificado en la Guía de contenido (y en la sección de apéndice aquí). De vez en cuando, Team Beachbody puede hacer promociones para los graduados de Lo básico para entrenadores y así es como pueden calificar los graduados.

**Diagrama de las fases de Lo básico para entrenadores**



	Fase de inicio I	Fase de inicio II	Fase Esmeralda
Objetivo:	Ayudar a sus primeros dos o tres clientes	Ayudar a sus primeros dos o tres clientes (si es que no lo han hecho al final de la Fase de inicio I)	Obtener rango Esmeralda
Razón de la fase:	Alcanzar éxito rápidamente, crear confianza, lanzar su negocio	Reforzar lo básico de invitar, uso de guiones y juego de roles en diferentes situaciones para aumentar su confianza y efectividad	Introducir el reclutamiento de entrenadores, fomentar la independencia, celebrar un hito de éxito
Temas/Publicaciones	1. Bienvenida/Expectativas 2. Tu "porqué" 3. Construye tu historia 4. Básicos para las redes sociales 5. Invitando a los amigos y familiares 6. Básicos de Shakeology® 7. El valor de un Paquete Reto 8. Invitar con éxito	1. Rompe el hielo 2. La confianza en ti mismo 3. Invitar a los Grupos Reto 4. Publicaciones efectivas en redes sociales 5. Cómo manejar las objeciones a los precios 6. Zonas de confort 7. Cómo manejar las	1. Bienvenida/Rango Esmeralda 2. Conversión de clientes 3. Cómo obtener ingresos 4. Oportunidad de presentación del entrenador 5. Cómo manejar las objeciones de ser entrenador 6. Sé la prueba de que los productos sirven 7. Productos de nutrición 8. Lo básico de la

	<p>9. Desarrollo personal                  10. Cómo manejar las objeciones                  11. Seguimiento                  12. Los 3 comportamientos vitales</p>	<p>objeciones al compromiso                  8. La constancia                  9. Pedir que alguien tome una decisión                  10. El poder del 3</p>	<p>mercadotecnia atractiva                  9. Lograr que los nuevos entrenadores comiencen correctamente                  10. Ampliar tu alcance                  11. Perfeccionate para aumentar tus ingresos                  12. Plantear metas SMART                  13. Ajuste preciso en las redes sociales                  14. Utilizar retos cortos gratuitos                  15. Mantenerte enfocado en tu "porqué"</p>
--	--	---	--

### PREPARAR A TUS NUEVOS ENTRENADORES PARA SU ENTRENAMIENTO:

Antes de empezar tu entrenamiento de Lo básico para entrenadores, querrás asegurarte de lo siguiente:

- Tener una videollamada "Empecemos bien" individual con el nuevo entrenador (ver apéndice para sugerencias)
- Darle al nuevo entrenador la Guía del participante de Lo básico para entrenadores (ver apéndice para detalles)
- Hacer un video de prelanzamiento grupal de Lo básico para entrenadores con tu nuevo Grupo de Lo básico para entrenadores (ver apéndice para sugerencias)

### REALIZAR PUBLICACIONES DE ENTRENAMIENTO EFECTIVOS

Cada fase de tu entrenamiento de Lo básico para entrenadores tiene varias publicaciones para que las compartas en tu grupo de Facebook de Lo básico para entrenadores. Cada publicación tiene tres componentes.

#### 1) La cita del día:

La cita del día es una frase que se relaciona con el tema del entrenamiento de la publicación. Es una buena forma de hacer que los entrenadores se mentalicen sobre lo que vas a decir y le brinda credibilidad a los terceros sobre lo que estás compartiendo.

#### 2) Entrenamiento:

Cada publicación tendrá un tema de entrenamiento del día específico. En este tema se incluyen videos y otras herramientas que ayudan al nuevo entrenador con cosas que pueden aplicar inmediatamente para hacer crecer su negocio de entrenador.

#### 3) Llamada a la acción:

La parte más importante de una publicación es la llamada a la acción. Notarás que cada publicación tiene varias tareas para los entrenadores. Cada una de ellas tiene un propósito. Por ejemplo, le pides a tus entrenadores que compartan qué sabor de Shakeology bebieron y que rutina de ejercicios hicieron CADA DÍA ya que los compromete fácilmente con el grupo, ayuda a que se hagan

responsables de ser un producto del producto lo que hace que invitar a otros sea más fácil y también los introduce en el hábito de ser más activos en las redes sociales.

## ¿QUÉ TAN SEGUIDO DEBO PUBLICAR?

Lo básico para entrenadores ofrece la flexibilidad para que acomodes las necesidades de los entrenadores en tu equipo y tu horario. A algunos entrenadores les gusta completar la Fase de inicio en una semana o menos, mientras que otros prefieren hacer una publicación al día de lunes a viernes. Tú decides lo que es mejor para ti y tus nuevos entrenadores.

## PERSONALIZA TU PROGRAMA DE LO BÁSICO PARA ENTRENADORES

Mientras ganas experiencia como entrenador y tu equipo empieza a desarrollarse, encontrarás que personalizar tu programa de Lo básico para entrenadores lo hará más eficiente para tus nuevos entrenadores. ¡Esto es maravilloso! Si empiezas a personalizar tu programa, ten en cuenta las siguientes pautas.

- **¡Utiliza tu voz!**: Puedes usar las publicaciones tal como están escritas, pero son más efectivas si las pones en tus propias palabras. Esto puede implicar que cambies una porción o toda la publicación para que esté en tu "voz". Busca lo que la publicación quiere lograr y luego dilo en tus propias palabras.
- **¡Manténlo replicable!**: Muchas veces cuando tratas de impresionar a tus nuevos entrenadores con qué tan único y diferente puedes hacer tu entrenamiento, lo hace más difícil de replicar. Una clave para tu éxito es ayudar a cada entrenador a convertirse en el dueño de un negocio independiente, no un seguidor dependiente. La clave es fortalecer a cada nuevo entrenador con un programa sencillo que pueda utilizar con sus nuevos entrenadores. Así que, si lo personalizas, ¡asegúrate de hacerlo replicable!
- **Mantén la estructura y los objetivos consistentes**: Mientras puedes personalizar y modificar el contenido, el que te mantengas consistente con la idea de la cita y los objetivos de cada fase te ayudará a tomar ventaja de las herramientas disponibles para ti como líder. También te ayudará a mantenerte en sincronía con los mensajes de otros entrenadores y Team Beachbody® en todas la red de entrenadores.

## ¡ESTÁS LISTO!

Muy bien, estás listo para empezar tu entrenamiento. El siguiente paso es asegurarte de que estás familiarizado con la Guía de publicaciones de Lo básico para entrenadores. En la guía de publicaciones, encontrarás el contenido de cada una de las publicaciones del entrenamiento de Lo básico para entrenadores, y también consejos y sugerencias importantes para ti como líder mientras trabajas con tus entrenadores.

También, el siguiente apéndice se preparó para ayudarte con las sugerencias e información adicional que puede ser útil mientras guías tus grupos de entrenamiento de Lo básico para entrenadores.

¡Mucha suerte!

## APÉNDICE

### HERRAMIENTAS DE VIDEOCONFERENCIA

Hoy existen muchas herramientas de videoconferencia disponibles. Una simple búsqueda en Internet te dará varias opciones para que consideres. Algunas de las herramientas más populares son:

- Zoom ([www.zoom.us](http://www.zoom.us)): Es gratis (hay ciertos límites de tiempo y cantidad de personas en las cuentas gratuitas)
- Google Hangouts: Es gratis para personas con cuenta de Google
- Facetime: Solamente para usuarios de productos iOS (límite de cantidad de personas en el grupo)

### PUBLICACIONES DE VIDEO

Tus nuevos entrenadores se comprometen más cuando utilizas un video para comunicar los mensajes e interactuar con ellos durante el entrenamiento. Cuando te sientas seguro de hacerlo, reemplaza las publicaciones de texto durante el entrenamiento con videos. Una forma fácil de hacerlo es grabarte desde tu dispositivo móvil utilizando las publicaciones de texto como guion o guía de lo que debes decir. Algunas pautas que debes tomar en cuenta:

- Que tus videos duren entre dos y tres minutos, como mucho. (Utilizar el texto como guion te mantendrá dentro de este margen de tiempo).
- ¡Sonríe y muestra entusiasmo en tu video!
- No intentes ser perfecto en el video. Repasa el material y luego habla con tus nuevos entrenadores. Ellos harán una mayor conexión contigo si eres tú mismo.
- Publica directamente a Facebook en vez de subir el video a otro lado y luego pegar el enlace en Facebook para una mejor respuesta. (Nota: Guarda la grabación en tu teléfono o computadora y luego solo súbela a Facebook para futuros grupos de Lo básico para entrenadores).
- No intentes producir de más tus videos. Las introducciones, efectos especiales, música, etc., son muy entretenidos de ver, pero difíciles de replicar. Mientras más puedas lograr que tus nuevos entrenadores digan: "Yo puedo hacer eso" con respecto a tu forma de entrenar, más éxito tendrás.

### GUIAR A TRAVÉS DE LO BÁSICO PARA ENTRENADORES

¡Eres un líder! Orientar a los demás es muy divertido, pero también es mucha responsabilidad. Lo maravilloso de Lo básico para entrenadores es que tienes la plataforma y el programa perfectos para hacerlo. Mantén los siguientes factores en mente mientras te preparas para guiar tu entrenamiento de Lo básico para entrenadores.

#### Conecta con tus nuevos entrenadores

- Un componente clave que solo tú puedes brindarle al programa es la *conexión* que necesitas hacer con tus nuevos entrenadores.
- Tómate el tiempo para empezar a conectar con tus nuevos entrenadores a través de llamadas telefónicas o videochats; deja que escuchen tu voz y vean que muestras un interés genuino en ellos.

## Haz videollamadas semanales

- Aparta un día a la semana para hacer una videollamada.
- Esta videollamada será invaluable mientras guías a tu grupo.
- Comunica claramente desde el principio que durante los próximos 30 a 60 días, los querrás ver semanalmente, tanto durante como después de su entrenamiento de Lo básico para entrenadores, y cuando hayan avanzado al entrenamiento de Esmeralda a Diamante.
- Crear relaciones con tus nuevos entrenadores a través de estas llamadas ayudará a crear confianza y aumenta tu habilidad para guiarlos de forma eficaz.

## Da el ejemplo

- Mientras te preparas para ayudar a tus nuevos entrenadores, es importante que te asegures de que estás dando el ejemplo.
- Si tus nuevos entrenadores perciben que no haces lo que les pides que hagan, perderás tu influencia y credibilidad con ellos. Tus acciones influyen mucho más que tus palabras.

## No bajas la guardia

- No debes tener miedo a presionar a tus nuevos entrenadores. ¡Permite que se enfrenten al reto!
- Pedirles que publiquen y se comprometan a diario con su programa de Lo básico para entrenadores no es para tu beneficio, sino para el de ellos. Espera de ellos que trabajen en su éxito; no caigas en el error de pensar que si se los haces más fácil, ellos avanzarán más rápidamente. No funciona de esta manera.
- Si su desempeño no es el mejor, dedícales tu tiempo para tratar de ayudarlos a cumplir con las expectativas, o anímalos a que tomen el entrenamiento en otro momento cuando puedan cumplir con ellas.
- Desde el primer día, estás ayudando a tu nuevo entrenador a que piense de forma independiente como dueño de un negocio; ser firme en tus expectativas es la clave para lograr esto.

## Sé paciente

- Sé paciente con tus nuevos entrenadores; algunos no responderán como esperas o deseas, y esto puede ser frustrante, pero debes ser paciente con el proceso.
- No te lo tomes personal. Una de las cosas más difíciles de ser un mentor es aprender a orientar a otros según lo necesitan, aun cuando no es nuestro estilo de orientación.
- Enfócate en dar un buen ejemplo de lo que enseñas; luego, en hacer una conexión con tus nuevos entrenadores; y finalmente, en ayudarlos a tomar pasos positivos con respecto a su negocio.
- Recuerda: a veces los que comienzan más lento se convertirán en los entrenadores más eficaces y exitosos, ¡así que no te rindas!

## Organiza un Grupo Reto para ellos

- Haz un Grupo Reto mensual que tus nuevos entrenadores puedan usar.
- Esto los ayudará a mantenerse enfocados en los primeros pasos necesarios para compartir su historia e invitar a otros.

- Utiliza esto como una forma de enseñarles cómo organizar un Grupo Reto para que tengan más confianza.
- Durante la llamada Empecemos bien, hazles saber cuándo empezará el Grupo Reto y que necesitarán enfocarse en compartir su historia e invitar a personas a ese grupo.

### Mantenlo sencillo

- Recuerda cómo te sentiste cuando empezabas como entrenador y dale a tus nuevos entrenadores el "permiso" para sentirse abrumados.
- Una de las mejores cosas que puedes hacer por tus nuevos entrenadores es simplificar el negocio en cualquier oportunidad. Ayúdalos a ver la meta, a enfocarse en los pasos que deben tomar para llegar ahí y a despejar el camino de obstáculos.
- No los abrumes con muchos detalles e información que no necesitan saber en este punto de sus negocios. Mantenlo sencillo para ayudarlos a que sigan concentrados y comprometidos.

### Encuentra los vientos en contra

- Los dos obstáculos más grandes a los que se enfrenta un nuevo entrenador son la falta de confianza y los hábitos desalineados que los alejan de su meta.
- Tu guía es la clave para ayudarlos a ganar confianza, a desarrollar la disciplina para alinear sus acciones y a crear los hábitos necesarios para que sean exitosos.
- El programa de Lo básico para entrenadores se estructuró cuidadosamente para ayudar a un nuevo entrenador a alinear sus acciones y a pensar en lo que lo ayudará a tener éxito como entrenador de Team Beachbody.

### Fomenta la participación

- Reconoce los trabajos bien hechos. Decirle a tus entrenadores cuando están haciendo un buen trabajo es muy significativo ya que se dan cuenta de que sus esfuerzos se notan y son apreciados.
- Si ves que alguien está en apuros, tómate el tiempo de hablar con él o ella personalmente. Descubre cuáles son sus inquietudes y piensa qué puedes hacer para ayudarlo.
- Además de las publicaciones de la Guía de publicaciones de Lo básico para entrenadores, agrega publicaciones que fomenten la discusión y la conexión. Ayuda a tus nuevos entrenadores a convertirse en amigos y a ayudarse los unos a los otros.
- Cuando tu nuevo entrenador demuestre éxito en un área, pídele que tome la iniciativa y que comparta una publicación sobre lo que está haciendo.
- Utiliza el sistema de amigos. Haz que los entrenadores se unan en parejas para establecer un sistema de apoyo y responsabilidad mutuos.

## VIDEOLLAMADAS GRUPALES: TEMAS, ORDEN DEL DÍA Y LAS MEJORES PRÁCTICAS

Para ayudarte a tener llamadas semanales exitosas con tu grupo de Lo básico para entrenadores, considera la siguiente información mientras te preparas.

### Ejemplo de orden del día

- **Bienvenida:** Dale la bienvenida y reconoce a cada entrenador a medida que se une a la llamada.
- **Reconocimiento:** Tómate unos minutos al principio de la llamada para reconocer cada éxito y progreso alcanzado desde la última llamada.

- **Cambia el centro de atención:** Antes de llamar, pide a uno o dos entrenadores del grupo que compartan un éxito o experiencia específica que hayan tenido. El punto es darle la oportunidad a tus nuevos entrenadores para que se sientan cómodos hablando en ese entorno, y prepararlos con la confianza que necesitan para guiar a sus propios grupos más adelante.
- **Entrenamiento:** Introduce los temas que se cubrirán en la llamada y por qué son importantes, y luego empieza a repasar esos temas con ellos. Muchas veces resulta mejor animarlos a participar DESPUÉS de compartir los temas, así que pide a todos en la llamada que escriban las preguntas que les vayan surgiendo y menciona que las cubrirás en la sesión de preguntas y respuestas.
- **Cierre motivacional:** Termina cada llamada con una cita de motivación sencilla o una historia relevante. Agradéceles por su tiempo y recuérdales la llamada de la próxima semana.
- **Preguntas y respuestas:** Da paso a tus entrenadores a la discusión. Permíteles hacer preguntas y da tu mejor respuesta. Si hacen una pregunta a la que no tengas respuesta, solo di: "No estoy seguro; lo revisaré y te contestaré luego".

VIDEOLLAMADAS DE CONFERENCIA GRUPALES (RECOMENDACIÓN DE TEMAS):

	Cuándo	Propósito	Temas
<b>Llamada Empecemos bien</b>	Una videollamada INDIVIDUAL antes de que comience el entrenamiento de Lo básico para entrenadores.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conoce al entrenador.</li> <li>- Completa la Guía de comienzo rápido de negocio.</li> <li>- Programa una fecha para el primer Grupo Reto (menciona que tú vas a organizar el grupo y que su enfoque inicial es ayudar a que sus familiares y amigos se unan al grupo).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utiliza la guía de llamada de la Guía Empecemos bien (GSR, por sus siglas en inglés) que encontrarás <a href="#">AQUÍ</a>.</li> <li>- Sigue la Guía de comienzo rápido de negocio.</li> <li>- Plantea las expectativas.</li> <li>- Envía invitaciones para el entrenamiento de Lo básico para entrenadores.</li> </ul>
<b>Llamada de prelanzamiento de Lo básico para entrenadores</b>	Una videollamada GRUPAL antes de que comience el entrenamiento de Lo básico para entrenadores.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anima a todos tus nuevos entrenadores sobre su experiencia en el entrenamiento de Lo básico para entrenadores.</li> <li>- Habla sobre los compromisos diarios, las acciones de cada día, ser activos en las redes sociales. (Explica lo que es una foto "sudando").</li> <li>- Asegúrate que todos tengan la Guía del participante y entienden los prerrequisitos que deben completar antes de que empiece el entrenamiento.</li> <li>- Enséñales qué es Club del Éxito (CE) y cómo ganar puntos del CE. Plantea el CE como una meta durante su primer mes.</li> <li>- Aliéntalos a alcanzar Emprendedores de éxito y obtener su boleto gratis a la Cumbre.</li> <li>- Recuérdales sobre su enfoque en ganar puntos del CE.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plantea las expectativas para el entrenamiento de Lo básico para entrenadores.</li> <li>- Repasa la Guía del participante.</li> <li>- La importancia de ayudar de tres a cinco personas al mes como entrenador. Todos cuentan.</li> <li>- Da un ejemplo explicando las comisiones en ventas de Paquetes Reto.</li> <li>- Habla sobre <a href="#">Club del Éxito (CE)</a> y la importancia de alcanzar el CE cada mes.</li> <li>- Introduce Emprendedores de éxito como una meta.</li> <li>- Asegúrate de que todos estén en tu página de Facebook de Lo básico para entrenadores y conozcan la fecha de inicio.</li> </ul>
<b>Llamada n.º 1 de la Fase de inicio I</b>	De cinco a siete días desde el comienzo de la Fase de inicio I de Lo básico para entrenadores.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ofrece a los entrenadores otro punto de contacto después de que hayan pasado cinco a siete días en el entrenamiento.</li> <li>- Menciona las cosas básicas que deben estar haciendo: compartir su historia, ser activos en redes sociales, invitar a otros a los futuros Grupos Reto.</li> <li>- Haz un foro para responder a preguntas en vivo.</li> <li>- Recuérdales su enfoque en el CE para el mes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Participa diariamente en redes sociales. Puede que no veas nuevos contactos cada día, pero debes seguir y ser constante.</li> <li>- El poder de tu historia puede atraer a gente a tu negocio.</li> <li>- Los éxitos que hemos visto hasta ahora.</li> <li>- Oportunidades para mejorar.</li> <li>- Testimonios de entrenadores.</li> </ul>
<b>Llamada n.º 2 de la Fase de inicio I</b>	De cinco a siete días después de la llamada anterior.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ofrece otro punto de contacto en este periodo crítico del entrenamiento. Esto es cuando empieza a disminuir la voluntad de un nuevo entrenador. Vas a notar falta de compromiso, y la llamada sirve para darles un golpe de energía y alentarlos a seguir adelante.</li> <li>- Asegúrate de cubrir mucho desarrollo personal en esta llamada. Pon especial atención a quienes se les esté haciendo difícil empezar, y asegúrate de que estén haciendo algún tipo de desarrollo personal.</li> <li>- Recuérdales su porqué y que las recompensas de un entrenador exitoso son el precio a pagar por aprender a ser entrenadores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Repasa los Paquetes Reto especiales del mes.</li> <li>- Habla sobre la importancia del desarrollo personal. Empiecen a hacer desarrollo personal juntos como grupo (por ejemplo, lean el libro "The Compound Effect" o escuchen el mismo podcast).</li> <li>- Hablen sobre los Grupos Reto futuros.</li> <li>- Repasa las publicaciones efectivas en redes sociales y da sugerencias y entrenamiento.</li> <li>- Los éxitos que hemos visto hasta ahora.</li> <li>- Oportunidades para mejorar.</li> <li>- Testimonios de producto.</li> </ul>

	Cuándo	Propósito	Temas
<b>Llamada de conclusión de la Fase de inicio I</b>	El último día de la Fase de inicio I	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Esta es una oportunidad de reconocimiento como líder del grupo. Da reconocimiento en la llamada (y si quieres en la página de tu equipo) a los "graduados" de la fase de inicio.</li> <li>- Asegúrate de reforzar los conocimientos principales de esta fase y prepara los próximos pasos del entrenamiento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Refuerza la importancia de invitar, y resalta el progreso y el aprendizaje del grupo hasta ahora.</li> <li>- Revisa el Grupo Reto en el que todos están participando; mantén a tus entrenadores comprometidos con él.</li> <li>- Repasa los 3 comportamientos vitales; resalta lo que han aprendido de ellos durante el entrenamiento de Lo básico para entrenadores.</li> <li>- Prepara más entrenamiento de redes sociales si ves que es necesario (si las personas no están publicando regularmente).</li> <li>- Los éxitos que hemos visto hasta ahora.</li> <li>- Sigüientes pasos (avanzar hacia Fase de inicio II o Fase Esmeralda, cuando comienza, etc.).</li> </ul>
<b>Llamada n.º 1 de la Fase de inicio II</b>	De cinco a siete días después el inicio de la Fase de inicio II	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recuerda: esta fase del entrenamiento es práctica. Ya no solo se aborda o se habla de un tema; es el momento de asegurarte de que tus entrenadores estén poniendo en práctica lo discutido. Inclúyelos en la llamada.</li> <li>- Esta fase se trata de crear confianza a través de prácticas reiterativas en situaciones específicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hagan juego de roles para las invitaciones y las objeciones más comunes.</li> <li>- Repasa las mejores prácticas para invitar y pide a uno de los nuevos entrenadores que te ayude a demostrarlas.</li> <li>- Habla sobre cómo crear confianza en uno mismo como entrenador.</li> <li>- Recuérdales de la meta del CE del mes.</li> <li>- Festeja los éxitos.</li> </ul>
<b>Llamada n.º 2 de la Fase de inicio II</b>	De cinco a siete días después de la última llamada.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El propósito de esta llamada es comunicarse mientras se acercan al final del primer mes como entrenadores. Tal vez solo tengas que hablar y enfocar toda la llamada en ideas y apoyo para ayudar a los entrenadores que están acercándose al CE, pero que aún no lo hayan alcanzado.</li> <li>- Nuevamente, esta es otra llamada en la que querrás ayudarlos a ganar confianza y experiencia a través de juego de roles y prácticas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La recta final del CE: ayudar a que todos crucen la meta.</li> <li>- Haz el juego de roles sobre los inconvenientes de precio y compromiso.</li> <li>- Únete con un entrenador y habla sobre las mejores prácticas al tomar una decisión (por ejemplo, "cómo cerrar un trato").</li> <li>- Capacita sobre la importancia de salir de la zona de confort y las formas de hacerlo.</li> <li>- Festeja el éxito.</li> </ul>
<b>Llamada de conclusión de la Fase de inicio II</b>	El último día de la Fase de inicio II.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconoce a los entrenadores por "graduarse" de esta fase, y a todos aquellos que alcancen el CE (si lo consideras apropiado).</li> <li>- Resalta lo que aprendieron y refuerza por qué son importantes para su éxito.</li> <li>- Plantea la siguiente fase del entrenamiento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Repasa los puntos más importantes que se vieron en la fase y lo que aprendieron para reforzar esos puntos.</li> <li>- Presenta un mensaje de motivación sobre el éxito a través de la persistencia.</li> <li>- Comparte una historia de éxito de entrenador.</li> <li>- Festeja el éxito.</li> <li>- Plantea la siguiente fase del entrenamiento.</li> </ul>
<b>Llamada n.º 1 de la Fase Esmeralda</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empieza por hacer sentir cómodos a tus nuevos entrenadores con la idea de reclutar a otros entrenadores. Ayúdalos a que entiendan que deben empezar a agregar esto a sus esfuerzos en adición a los clientes que inscriban.</li> <li>- Resuelve las dudas sobre presentar el lado empresarial de ser un entrenador a los demás.</li> <li>- Preséntales un punto de partida claro para que empiecen a reclutar (trabajando con sus clientes actuales) y cómo deben hacerlo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Por qué el rango Esmeralda es importante para sus negocios.</li> <li>- Las metas de CE del mes.</li> <li>- Habla sobre tu experiencia al reclutar a tus primeros entrenadores. Habla sobre cómo ellos están agregando, buscando y reclutando a entrenadores para sus objetivos de negocio y por qué es importante.</li> <li>- Haz un repaso sencillo, pero de alto nivel, de un plan de compensación para resaltar el valor de reclutar a entrenadores.</li> <li>- Repasa la conversión de clientes.</li> <li>- Festeja el éxito.</li> </ul>

<p><b>Llamada n.º 2 de la Fase Esmeralda</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ofréceles un punto de contacto ahora que han estado invitando a gente a ser entrenadores, para darles confianza ante los inconvenientes y discutir cualquier preocupación que puedan tener.</li> <li>- También es importante celebrar los éxitos de todos los entrenadores que estén inscribiendo a nuevos entrenadores en este punto.</li> <li>- Asegúrate de que sigan mejorando sus publicaciones de redes sociales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Por qué es importante ser prueba de que los productos sirven.</li> <li>- Ofrece entrenamiento de "publicidad atractiva" para redes sociales (puedes basar tu contenido en los tres puntos de la publicación 8 de Fase Esmeralda). Asegúrate de usar ejemplos siempre que sea posible.</li> <li>- Festeja el éxito.</li> </ul>
<p><b>Llamada n.º 3 de la Fase Esmeralda</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sigue comunicando ejemplos relacionados al reclutamiento de entrenadores. Tal vez tengas que solo hablar y enfocarte en ayudar a los entrenadores dándoles un último empuje para que alcancen CE ese mes.</li> <li>- Asegúrate de que los entrenadores estén claros en lo que necesitan estar haciendo para ayudar a sus nuevos entrenadores a empezar con el pie derecho.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La meta del CE del mes. ¿Dónde estás parado? Haz una lluvia de ideas sobre cómo lograr que todos alcancen esa meta.</li> <li>- Repasa el proceso de contratación de nuevos entrenadores en tu equipo para asegurarte de que los nuevos entrenadores que ellos inscriban estén empezando bien.</li> <li>- Habla sobre cómo organizar Grupos Reto gratis y a corto plazo (alimentación sana, etc.), y aliéntalos a que manejen uno antes de hacer su propio Grupo Reto. (Utiliza el contenido de la publicación 14.)</li> <li>- Festeja el éxito.</li> </ul>
<p><b>Llamada de conclusión de la Fase Esmeralda</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¡Dales reconocimiento por terminar su entrenamiento de Lo básico para entrenadores!</li> <li>- Repasa los puntos más importantes que hayan aprendido y los logros del grupo.</li> <li>- Prepara su transición a su entrenamiento de Esmeralda a Diamante.</li> <li>- Discute por qué Diamante es importante y por qué se querrán enfocar en él.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconocimiento del CE; celebra el éxito.</li> <li>- Felicitelos por completar Lo básico para entrenadores y ayúdalos a "mirar el camino recorrido" para que vean lo mucho que han recorrido desde el inicio del entrenamiento.</li> <li>- Repasa lo aprendido en Lo básico para entrenadores.</li> <li>- Prepara el entrenamiento de Esmeralda a Diamante y el valor de ser rango Diamante.</li> <li>- Termina con un mensaje de motivación que tenga significado para ti.</li> </ul>

LINK LIBRARY:

<b>3 comportamientos vitales</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/1fTrzqi">http://tbbcoa.ch/1fTrzqi</a>
<b>3-Day Refresh: Guía de entrenamiento del producto</b>	PDF	<a href="http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mbody/File/downloads/toolkit/3_day_refresh/3DR_PTG_SP.pdf">http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mbody/File/downloads/toolkit/3_day_refresh/3DR_PTG_SP.pdf</a>
<b>8 secretos para el éxito</b>	Video	<a href="http://bit.ly/1sa1Cbb">http://bit.ly/1sa1Cbb</a>
<b>Ocho cosas para hacer y no hacer en redes sociales</b>	PDF	<a href="http://bit.ly/1sa1Cbb">http://bit.ly/1sa1Cbb</a>
<b>Un mejor tú (Prueba algo nuevo por 30 días)</b>	Video	<a href="http://bit.ly/1nXv8ul">http://bit.ly/1nXv8ul</a>
<b>Paquete de herramientas del Reto Beachbody</b>	Página web: Página de Oficina en línea del entrenador	<a href="http://tbbcoa.ch/BBChallengeToolKit">http://tbbcoa.ch/BBChallengeToolKit</a>
<b>Grupo de Facebook Beachbody Champions</b>	Página web: Grupo de Facebook	<a href="http://on.fb.me/1DSMQsF">http://on.fb.me/1DSMQsF</a>
<b>Beachbody Performance: Guía de entrenamiento del producto</b>	PDF	<a href="http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mbody/File/downloads/toolkit/bbp/BB_PerformanceLine_PTG_SP_072315.pdf">http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mbody/File/downloads/toolkit/bbp/BB_PerformanceLine_PTG_SP_072315.pdf</a>
<b>Beachbody Ultimate Reset: Guía de entrenamiento del producto</b>	PDF	<a href="http://bit.ly/1Mz4czB">http://bit.ly/1Mz4czB</a>
<b>Cómo entablar relaciones y perfeccionar el proceso de invitación</b>	Video	<a href="http://youtu.be/L-torXzbO_w">http://youtu.be/L-torXzbO_w</a>
<b>Comienzo rápido de negocio</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/YxtRnx">http://tbbcoa.ch/YxtRnx</a>
<b>Preguntas frecuentes de Paquetes Reto</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/BBC_COMPGUIDE_FAQ_SP">http://tbbcoa.ch/BBC_COMPGUIDE_FAQ_SP</a>
<b>Entrenamiento del Proceso de invitación de entrenadores en cinco pasos</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/1qBSb2N">http://tbbcoa.ch/1qBSb2N</a>
<b>Certificado de graduación de Lo básico para entrenadores</b>	PDF	<a href="http://bit.ly/1MYONtt">http://bit.ly/1MYONtt</a>
<b>Registro de seguimiento del entrenador</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/1t1Fj7W">http://tbbcoa.ch/1t1Fj7W</a>
<b>Presentación Oportunidad para entrenadores</b>	PPT	<a href="http://tbbcoa.ch/CoachOppPPTUSSP">http://tbbcoa.ch/CoachOppPPTUSSP</a>
<b>Presentación Oportunidad para entrenadores: Guía para el presentador</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/CoachOppGuideUSSP">http://tbbcoa.ch/CoachOppGuideUSSP</a>
<b>Lista de contactos:</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/1O5ZGY0">http://tbbcoa.ch/1O5ZGY0</a>
<b>Crear un plan de publicidad mensual</b>	PDF	<a href="http://bit.ly/1hbdaHe">http://bit.ly/1hbdaHe</a>
<b>Proceso de invitación de clientes en cinco pasos: juego de roles</b>	Video	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=hrU3dD_qxI0&amp;list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF_uVOlrgg&amp;index=3">https://www.youtube.com/watch?v=hrU3dD_qxI0&amp;list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF_uVOlrgg&amp;index=3</a>
<b>Entrenamiento de Proceso de invitación de clientes en cinco pasos</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/1JvL8NX">http://tbbcoa.ch/1JvL8NX</a>
<b>Entrenamiento de Proceso de invitación de clientes en cinco pasos</b>	Video	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=5YcNYGAFSuA&amp;list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF_uVOlrgg&amp;index=4">https://www.youtube.com/watch?v=5YcNYGAFSuA&amp;list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF_uVOlrgg&amp;index=4</a>
<b>Guía "De cliente a entrenador"</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/1NVwO6I">http://tbbcoa.ch/1NVwO6I</a>
<b>Darin Olien: ¿Qué es Shakeology y por qué debo beberlo?</b>	Video	<a href="http://youtu.be/PsZymK3UoTo">http://youtu.be/PsZymK3UoTo</a>
<b>Expandir tu mercado</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/19Tph6p">http://tbbcoa.ch/19Tph6p</a>
<b>Ayudando a los entrenadores a comenzar bien:</b>	Video	<a href="http://youtu.be/_MpuhgqtBIU">http://youtu.be/_MpuhgqtBIU</a>
<b>Cómo añadir valor a tu negocio con los Grupos Reto y Paquetes Reto</b>	Video	<a href="http://youtu.be/09N4xBszoPU">http://youtu.be/09N4xBszoPU</a>
<b>Cómo avanzar de rango</b>	Video	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=RJp3bgjEBxQ&amp;list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF_uVOlrgg&amp;index=6">https://www.youtube.com/watch?v=RJp3bgjEBxQ&amp;list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjYVqY0aF_uVOlrgg&amp;index=6</a>

**LO BÁSICO PARA ENTRENADORES: GUÍA PARA LÍDERES**

<b>Cómo atraer a las personas a tu negocio</b>	PDF	<a href="http://bit.ly/1IOYOZs">http://bit.ly/1IOYOZs</a>
<b>Cómo entablar relaciones</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/1eGlkQh">http://tbbcoa.ch/1eGlkQh</a>
<b>Cómo crear tu marca</b>	Video	<a href="http://youtu.be/-Ahl4cJxdls">http://youtu.be/-Ahl4cJxdls</a>
<b>Cómo ganar comisiones y bonos</b>	Video	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=bSMw3lov oas&amp;list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjyYVqY0aF_uV Olrgg&amp;index=7">https://www.youtube.com/watch?v=bSMw3lov oas&amp;list=PL_PAFbIEmiuf6GLqjyYVqY0aF_uV Olrgg&amp;index=7</a>
<b>Cómo encontrar a más personas</b>	Video	<a href="http://youtu.be/7vaFptcLVGQ">http://youtu.be/7vaFptcLVGQ</a>
<b>Cómo darle seguimiento a clientes</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/1I9fVZA">http://tbbcoa.ch/1I9fVZA</a>
<b>Cómo hacer que tus nuevos entrenadores comiencen correctamente</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/1IsMkcp">http://tbbcoa.ch/1IsMkcp</a>
<b>Cómo superar las objeciones</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/1O5Zzvw">http://tbbcoa.ch/1O5Zzvw</a>
<b>Escalera de liderazgo</b>	Página web	<a href="http://bit.ly/1HSs5jF">http://bit.ly/1HSs5jF</a>
<b>Lista de recordatorio</b>	PDF	<a href="http://tbbcoa.ch/1Q6y4mS">http://tbbcoa.ch/1Q6y4mS</a>
<b>Cómo superar las objeciones como un profesional</b>	Video	<a href="http://youtu.be/xgPtF0H9u1A">http://youtu.be/xgPtF0H9u1A</a>
<b>PicMonkey</b>	Página web	<a href="http://www.picmonkey.com">http://www.picmonkey.com</a>
<b>Fijar metas y crear un plan de acción</b>	Video	<a href="http://youtu.be/Xz0vdiYSPGA">http://youtu.be/Xz0vdiYSPGA</a>
<b>Shakeology Boosts: Guía de entrenamiento del producto</b>	PDF	<a href="http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/toolkit/shakeology-boost/boost-ptg-spanish.pdf">http://www.beachbodycoach.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/toolkit/shakeology-boost/boost-ptg-spanish.pdf</a>
<b>Ingredientes de Shakeology: Tony Horton "revisa" Shakeology</b>	Video	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=RLiNYyA1GME">https://www.youtube.com/watch?v=RLiNYyA1GME</a>
<b>Shakeology: Guía de entrenamiento del producto</b>	PDF	<a href="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</a>
<b>Recetas de Shakeology</b>	Página web: Blog de Shakeology	<a href="http://www.shakeology.com/shake-recipes">http://www.shakeology.com/shake-recipes</a>
<b>Paquete de herramientas de Shakeology</b>	Página web: Página de Oficina en línea del entrenador	<a href="http://tbbcoa.ch/ShakeToolKit">http://tbbcoa.ch/ShakeToolKit</a>
<b>Entrenamiento básico de Shakeology</b>	PPT	<a href="http://tbbcoa.ch/SHAKE_TRAIN_101">http://tbbcoa.ch/SHAKE_TRAIN_101</a>
<b>Simon Sinek: Cómo los grandes líderes inspiran a actuar</b>	Video	<a href="http://bit.ly/1j0IJVm">http://bit.ly/1j0IJVm</a>
<b>Discurso de ceremonia de graduación de Steve Jobs de 2005</b>	Video	<a href="http://bit.ly/1N1Lf8">http://bit.ly/1N1Lf8</a>
<b>Success on Demand</b>	Página web: Página de Oficina en línea del entrenador	<a href="http://bit.ly/1I6Kebc">http://bit.ly/1I6Kebc</a>
<b>Tener confianza en ti mismo: Éxitos, fracasos y el ímpetu de seguir creando</b>	Video	<a href="http://bit.ly/1iVN1te">http://bit.ly/1iVN1te</a>
<b>Página de Facebook de Team Beachbody</b>	Página de Facebook (FB)	<a href="https://www.facebook.com/tbbcoach411">https://www.facebook.com/tbbcoach411</a>
<b>El poder de tu historia</b>	Video	<a href="http://youtu.be/K-Jf2GGgnUU">http://youtu.be/K-Jf2GGgnUU</a>