

# **PRIMEROS PASOS**

## **UNA VEZ QUE TENGO MI NÚMERO DE DISTRIBUIDOR**

Todas las palabras o frases que están en **AZUL** son enlaces para que hagas CLICK sobre ellos. Te sugerimos antes de abrir los enlaces del Campus, que te loguees con tu número de distribuidor y clave PSA, ([GENERAR CLAVE PSA](#)) para que te lleve directo a la capacitación sugerida.

### **1. SUEÑO: ESTABLECER UN OBJETIVO**

a- **Campus**- Patrocinio- Plan de acción para el crecimiento

[BLOQUE 1: ¿ TENÉS TU PARA QUÉ? Zúccaro - Viviana Casal](#)

b- Video ["CÓMO TRANSFORMAR TUS SUEÑOS EN METAS"](#)

Leer [MÉTODO DE FORMACIÓN PROFESIONAL EN REDES](#) (Cap. 3, pág. 31).

**2. COMPROMISO**: “NO PRIORICES LA AGENDA, AGENDA LAS PRIORIDADES”. Con tu agenda en mano, comenzá a:

- Marcar [PLANIFICACIÓN MENSUAL](#)
- Marcar [ANCLAJE SEMANAL](#)
- Marcar los compromisos en cada semana del mes en curso con esta [Agenda semanal Sueño de Águilas](#). Tu participación en cada una de las instancias de las bases formativas, es imprescindible para llevarte a la concreción de lo que te propongamos.
- [ME UNO AL TELEGRAM DE SUEÑO DE ÁGUILAS](#)
- **PARA IMPRIMIR** [KIT DE INICIO SDA](#) : Te sugerimos armar dos carpetas de folios, una para el área de comercialización, y otra para dar presentaciones del negocio. Compartir la carpeta con la imprenta, allí tiene las instrucciones para su impresión.
- [BAJO LAS APPS QUE NECESITO PARA MI NEGOCIO](#)

**3. LISTA**: [HACER TU "LISTA DE CONTACTOS"](#) con tu agenda en mano.

**4. LLAMADOS**: ESCRIBIR 2 SPEECH SIMPLES PARA LLAMAR, UNA VEZ QUE ACCEDISTE A LA SIGUIENTE INFO:

- a. Para [PRESENTACIÓN DE NEGOCIOS](#)
- b. Para [DEMOSTRACIÓN](#)
- c. **CAMPUS** - [COMERCIALIZACIÓN - MODELO DE LLAMADOS](#)

LEER [TIPS PARA UN SPEECH DE LLAMADO PARA DEMO](#)

LEER [MÉTODO DE FORMACIÓN PROFESIONAL EN REDES](#) (Pág.139)

**ACCIONES:** En tu lista de contactos del paso 3, **resaltar 20 personas para PN y concretar 5 PN y resaltar 20 personas para DM y concretar 5 DM.**

## **5. PRESENTACIÓN**

### **A. PRESENTACIÓN DE NEGOCIOS**

VER [SIMULACRO DE PATROCINIO](#) (**CAMPUS** -CAPACITACIÓN - PATROCINIO)  
VER CLASE COMPLETA CON EL APOYO DEL MATERIAL IMPRESO EN LA CARPETA DE PRESENTACIÓN [Simulacro de patrocinio](#)

### **B. DEL PRODUCTO: DEMO**

VER [SIMULACRO DEMO PRESENCIAL](#) (**CAMPUS**- CAPACITACIONES- COMERCIALIZACIÓN)

VER [PRODUCTOS](#) (**CAMPUS** - PROGRAMA DE CAPACITACIÓN BÁSICA- MÓDULO 2: PRODUCTOS PSA)

VER [DEMOSTRACIÓN EN VIVO](#) (**CAMPUS**- EQUIPO PSA- SUEÑO DE ÁGUILAS- COMERCIALIZACIÓN- DEMO PRESENCIAL EN VIVO)

**DEMOSTRACIONES PRESENCIALES Y VIRTUALES** (propias y/o acompañar y /o ser acompañados por nuestra línea ascendente).

### **SUGERENCIAS IMPORTANTES:**

- A. PROGRAMAR ALARMA DIARIA para comunicarme con mi guía y preguntarle dudas.  
**CHEQUEO DIARIO**
- B. Hacer y chequear las 7 CAPACITACIONES BÁSICAS en los primeros 30 días (duración total, menor a 8 hs)