

PLANEJADOR EMPRESARIAL



**Planejamento e
execução estratégicos**

Para suas primeiras 48 horas no negócio

PLANEJADOR EMPRESARIAL

Planejamento e execução estratégicos
Para suas primeiras 48 horas no negócio

*“Ciclo do sucesso,
o motor que
realmente acelera
o seu negócio”*



“

**“Um empresário de sucesso
não planeja fracassar,
fracassa por não planejar.**

**E quem falha em planejar,
planeja para falhar.”**

”



Sócio:

ID:

Patrocinador:

Celular:

Data:

Em caso de perda, favor ligar para o número:

CONHEÇA SUA LINHA DE PATROCINADORES ASCENDENTES

Nome	Telegram	Instagram
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Neles você pode encontrar a ajuda apropriada para o desenvolvimento profissional do seu negócio.





Quem somos

Somos uma comunidade de homens e mulheres de negócios, pessoas empreendedoras e visionárias que compreenderam o novo panorama econômico mundial e as ferramentas que a era da informação oferece.

Estamos conscientes que a humanidade nunca viveu em toda a sua história uma era com tantas oportunidades para se enriquecer, estando muitas destas oportunidades ligadas à tecnologia de ponta.

Por isso, decidimos alavancar nossas finanças através de uma plataforma de negócios inovadora e segura, com uma proposta inteligente que nos permite construir riqueza em barras de ouro físico da mais alta pureza e, ao mesmo tempo, gerar renda em euros, o que tem ajudado milhares de pessoas no mundo a consolidar as bases de sua felicidade financeira.



Nossa missão

Comprometidos com valores da ética profissional, disciplina e lealdade, nossa missão é formar líderes que possam criar e dirigir grandes organizações, gerando contribuição social através do desenvolvimento de uma comunidade empresarial inteligente, com hábitos altamente efetivos para alcançar o sucesso.



Nossa visão

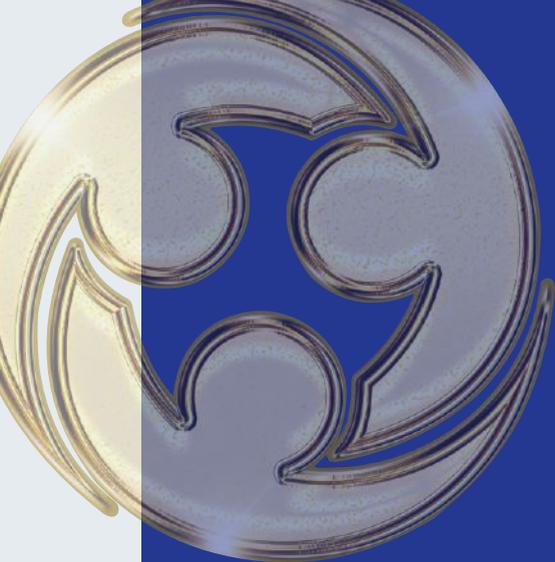
Num mundo em constante mudança, onde as crenças limitantes dominam os pensamentos da humanidade, nossa visão é gerar um impacto socioeconômico positivo através da educação e do crescimento pessoal ao desenvolver líderes empresariais de influência, que possam contribuir com a sociedade ao inspirá-la pelo exemplo e por resultados.



Por que a Comunidade BLC?

- Seus fundadores contam com mais de 10 anos de experiência no marketing de rede.
- Resultados reais dentro da indústria.
- Sistema educativo tipo franquia.
- Atividades e ferramentas duplicáveis.
- Formadores de líderes.
- Presença em mais de 50 países.
- Sistema de treinamento avançado.
- Estratégias focadas no desenvolvimento máximo do negócio.
- Mulheres empresárias e Jovens inquebrantáveis BLC, são extensões da comunidade criadas para agregar valor a um mercado segmentado, implementando ações que garantam sucesso das gestões.





Características de um membro da BLC

- É um homem ou uma mulher de caráter que trabalha com competência alicerçada em valores que estão no centro de sua vida e em conexão com seus relacionamentos com outras pessoas, em sua evolução dentro do negócio.
- Seu desafio consiste em ser luz, não um juiz; em ser exemplo, não um crítico. Tem iniciativa própria e responde aos problemas externos segundo seus princípios, não segundo seu estado de espírito, suas emoções nem segundo o comportamento dos outros.
- É uma pessoa consciente de si mesma e que assume responsabilidade por suas próprias ações.
- Não culpa nem acusa a ninguém quando as coisas vão mal.
- Procura primeiro compreender aos outros, antes de esperar ser compreendido.
- Irradia energia positiva, é alegre, agradável, feliz.
- Sua atitude é otimista, disposta; tem um espírito entusiasta, esperançoso, confiante.



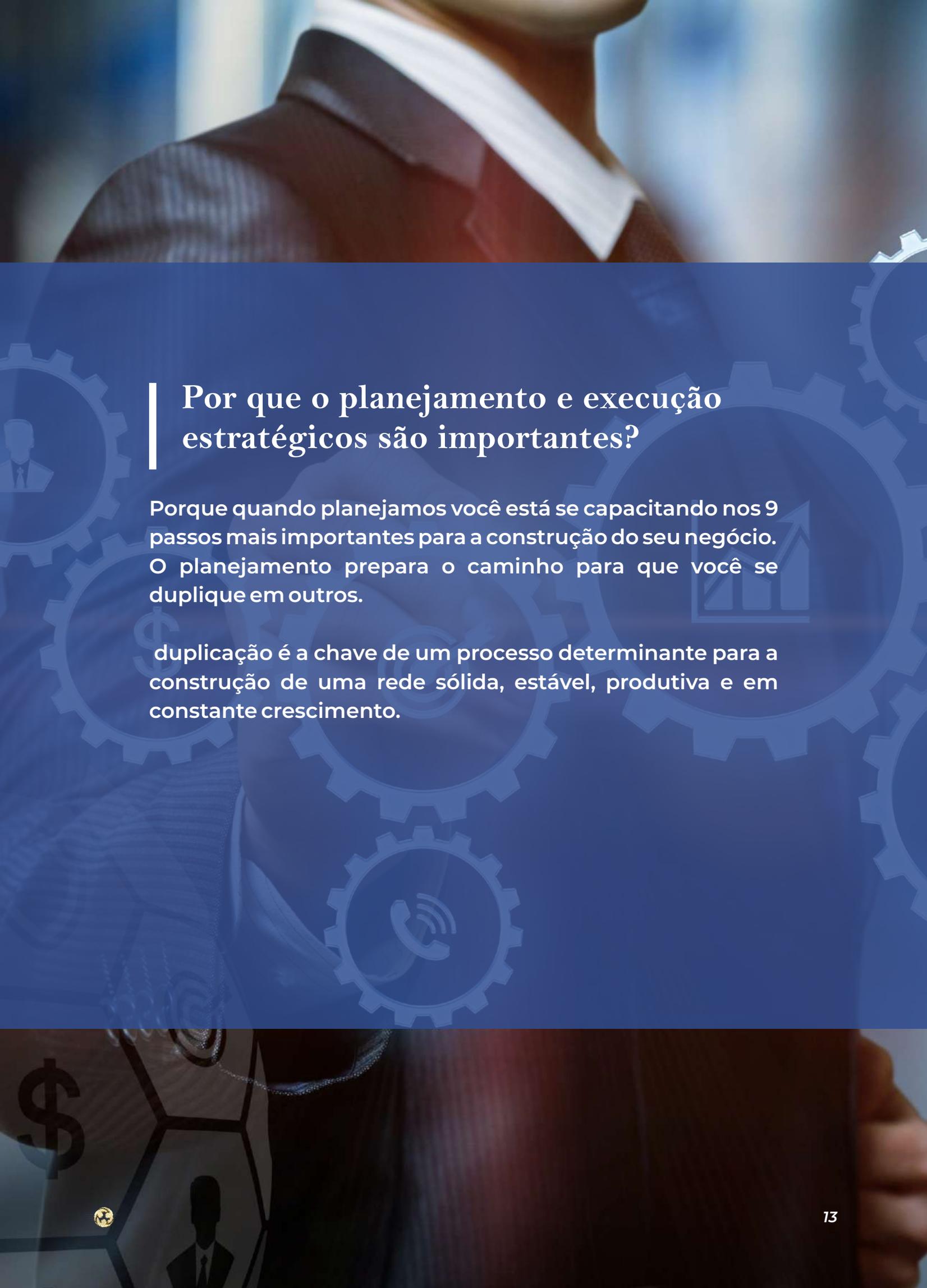


- É honesto, íntegro e leal à causa.
- Em situações de confusão, conflito ou de negativas, é pacificador, harmonizador e sabe desativar a energia destrutiva.
- Não reage desmedidamente diante de condutas negativas, críticas ou fraquezas humanas. Não é ingênuo; é consciente de que esses tipos de fraquezas existem.
- Perdoa e esquece totalmente as ofensas que lhe fazem.
- Não é invejoso, se nega a rotular, classificar e pré-julgar os demais. Pelo contrário: se enxerga um carvalho nascendo em meio de arbustos, o ajuda a se transformar numa grande árvore.
- Tem uma vida equilibrada. Aprende constantemente através das próprias experiências.
- Lê, busca maneiras de capacitar-se, usa ferramentas motivacionais e educativas.
- Participa de seminários, escuta os outros e aprende tanto com os ouvidos como com os olhos. Pergunta constantemente.
- Considera a vida como uma missão, não como uma carreira.
- As fontes das quais se alimenta o tornaram disposto e preparado para o serviço.
- Reconhece seu próprio valor através de sua valentia e integridade.
- Não usa sua fama, título ou sucessos pessoais para ostentar.



- 
- Não manipula a ninguém.
 - Reconhece imediatamente que há valores absolutos; condena o mal e luta pelo bem com valentia.
 - Suas ações e atitudes são adequadas diante de cada situação: equilibradas, moderadas e prudentes.
 - Não condena a si mesmo por cada pequeno erro. Aceita seus equívocos, bem como os erros de outras pessoas.
 - Vive o presente com sensibilidade, planeja cuidadosamente o futuro e se adapta com flexibilidade às mudanças.
 - Se sente feliz pelos sucessos dos outros e não considera de forma alguma que tais triunfos lhe estão diminuindo de alguma forma.
 - Desfruta a vida, pois sua segurança emana de seu interior e não do que vem de fora.
 - Se interessa pelas pessoas. Faz perguntas e se sente interessado. Quando escuta, faz isso com todos seus sentidos.
 - Aprende com as outras pessoas.
 - Não se deixa levar de um lado para o outro como uma folha na tempestade e é capaz de se adaptar a tudo que lhe sobrevenha.
 - Ao trabalhar em equipe desenvolve seus pontos fortes e luta por complementar seus pontos fracos com os pontos fortes dos demais. Não tem dúvida ao delegar para obter resultados, pois acredita na capacidade dos outros.





Por que o planejamento e execução estratégicos são importantes?

Porque quando planejamos você está se capacitando nos 9 passos mais importantes para a construção do seu negócio. O planejamento prepara o caminho para que você se duplique em outros.

duplicação é a chave de um processo determinante para a construção de uma rede sólida, estável, produtiva e em constante crescimento.



Como vamos planejar?

Sócios investidores,

Como os interesses destes prospectos são diferentes do interesse de quem quer crescer no negócio, informamos a este grupo quais benefícios eles têm como clientes e sócios investidores da Loja Online Global InterGold e orientamos sobre a importância de se criar um patrimônio em ouro de 24k para, além disto, gerar um ganho passivo importante.

A este grupo apresentamos como se beneficiar, criamos sua própria plataforma online e lhe ajudamos no que deve ser feito. Mantemos comunicação constante para estarem informados e conectados à visão do negócio.





Como vamos planejar?

Sócios comerciais,

Estes são os perfis que tiveram a visão do negócio, os que decidiram começar a construir sua própria rede e formar equipes. A estes vamos dedicar tempo e esforço para conduzi-los através do sistema educativo e para levá-los à duplicação. Lembre-se: estes são os que têm potencial de dar profundidade à sua organização.

A essência do negócio é construir equipes fortes. Para isso, necessitamos ser patrocinadores de pessoas, e a melhor maneira de fazer isso é criar nelas o desejo de participar com algo que elas mesmas construam. Você quer que cada pessoa se torne sócia da Loja Global InterGold e seja parte de sua própria organização, que estabeleça um compromisso pessoal com você e com os membros da sua equipe.

Este compromisso nascerá da confiança que as pessoas têm em você. A confiança e o desejo de construir a organização vão de mãos dadas quando você transmite a visão desta oportunidade.





Que esperar desta oportunidade de negócio?

Um futuro brilhante. É a profissão do novo século. Os profissionais da indústria do ouro são os mais recompensados e remunerados do século XXI.

Alavancagem. Sua remuneração residual não depende 100% do seu esforço, senão do desejo compartilhado com sua equipe. Cada vez que você compartilha a oportunidade com outros, duplica a sua produtividade. O trabalho em equipe com seus novos sócios através da duplicação vai lhe levar ao sucesso.

Prosperidade contínua. Os especialistas consideram que criar um patrimônio em ouro de 24K e gerar uma renda passiva são o melhor meio de conquistar a felicidade financeira.





O sistema educativo

É o programa que faz funcionar todos os demais. É provável que como todo novo sócio, você se sinta com muito desejo de desenvolver seu negócio, no entanto sem saber por onde começar. Fique tranquilo, seu patrocinador ou a pessoa que estiver acima de você na estrutura vai lhe explicar do que se trata o sistema educativo e lhe ajudará a planejar seu negócio. Funcionou com seu patrocinador. Ele te ajudará (explicará) e quando você aprender e implementar, também terá resultados com a ativação dos membros da sua equipe. O sistema está projetado para isto.

O ABC para sua carreira de ouro, Manual de Planejamento e Execução Estratégicos.

É o método mais eficaz e comprovado para ativar um plano de execução durante os primeiros 90 dias de seu negócio. Contém tudo o que você necessita para construir um negócio sólido, estável, produtivo e em constante crescimento.





9 passos para a duplicação

Os nove passos que compõe seu plano de execução (Planejamento e Execução Estratégicos) são cíclicos e constantes. Executar somente um ou alguns dos passos não vai produzir os resultados necessários para desenvolver um negócio sólido, estável, produtivo e em constante crescimento. É obrigatório que todas as fases sejam efetuadas na ordem indicada.

A forma mais efetiva de se chegar lá é com a execução, que servirá com exemplo e modelo para os demais membros da sua organização. Aprenda, execute e ensine com uma atitude positiva e determinada. Se fizer assim, logo estará desfrutando dos resultados e indo rumo aos seus sonhos e à sua felicidade financeira.





9 passos para a duplicação

- 1. Visualize seus sonhos (faça o seu mapa de sonhos).*
- 2. Estabeleça metas.*
- 3. Defina acordos e estabeleça compromissos.*
- 4. Faça uma lista de prospectos.*
- 5. Convide seus prospectos (defina data de apresentação).*
- 6. Realize uma apresentação da oportunidade (“falemos de negócios”).*
- 7. Abra uma relação financeira, de acompanhamento.*
- 8. Edifique e promova atividades.*
- 9. Consulte a seu patrocinador e duplique-se.*



1 Visualize seus sonhos (Faça o seu mapa de sonhos)

Qual é o seu porquê

Se o tempo e o dinheiro não fossem uma limitação para você, o que faria com seu tempo e dinheiro?

Os sonhos são o norte da sua viagem e o motor de suas ações. Quanto maior forem seus sonhos, mais poderosas serão suas ações.

A magia de travar batalhas além do que é humanamente suportável é baseada no ato mágico de arriscar tudo por um sonho que ninguém mais pode ver além de você. Tenha a coragem de seguir seu coração e sua intuição, pois de algum modo eles já sabem o que você realmente quer chegar a ser.

Os sonhos grandes têm o poder de mover e comover a alma das pessoas.
Sonhe grande!



A red sports car, likely a Lamborghini, is parked on a paved surface. In the background, a large cable-stayed bridge with multiple tall pylons and numerous stay cables spans across the scene. The sky is overcast with grey clouds. A dark semi-transparent box is overlaid on the upper part of the image, containing white text.

““Não veja as coisas como elas são, mas sim como elas podem chegar a ser. A visualização agrega valor a tudo. Um grande pensador sempre visualiza o que se pode fazer no futuro. Ele não está travado com o presente.”

-David Schwartz-



**“Se teu coração sonhou com algo, é porque
isso já te pertence”
- Tatiana Arias -**



“Pense em objetivos pequenos, espere conquistas pequenas. Pense em objetivos grandes e obterás um sucesso imenso.” Sonhe grande!

- David Schwartz -





“O futuro pertence àqueles que acreditam na beleza dos seus sonhos.”

(Eleanor Roosevelt)





2 Estabeleça metas

Uma meta sem um plano é simplesmente um desejo; dar um passo todos os dias lhe aproxima cada vez mais de onde você quer chegar.

Estabelecer uma meta é o primeiro passo para tornar o inalcançável alcançável. Dê um passo a mais. Haja massivamente todo dia, ainda que de forma imperfeita.

Devemos estabelecer prazos para as metas que queremos alcançar; estabelecer um prazo significa estar comprometido a fazer com que isso aconteça.

Sem metas e planos para alcançar, seus sonhos serão como um barco que zarpou sem destino.

As metas são os degraus ou níveis dentro da carreira de ouro que devemos ir escalando para alcançar nossos sonhos.





“Sem metas e planos que te façam conquistá-las, és como um barco que zarrou sem destino.”

-Fitzhugh Dodson-





Estabeleça uma data para cada um dos seus sonhos

Curto prazo:

Médio prazo:

Longo prazo:



Determine-se a ser líder o mais rápido possível

Caminho para conseguir:

**Como
graduar-se**



- 1.- Converter-se em Sócio Comercial
 - 2.- Ter 3 Sócios Comerciais Diretos
- Defina sua meta:

**Como
graduar-se**



- 1.- Ser Ejecutivo
 - 2.- Ter 3 Executivos Diretos
- Defina sua meta:





Estrutura para se graduar no Programa de Liderança

1. Torne-se um sócio comercial (aceite os termos, adquira uma assinatura GoldSet e/ou formalize um contrato com a Fractal).
2. Obtenha três sócios comerciais diretos (que aceitem as condições e adquiram uma assinatura GoldSet e/ou um contrato com a Fractal).
3. Confirme seu desejo de participar do programa de liderança.
4. Acumule 50 unidades de liderança organizacional.

Defina sua meta de quando se vê como um líder graduado.





UL 125/ prêmio mínimo de 400

Defina sua meta:



UL 250/ prêmio mínimo de 700

Defina sua meta:



UL 500/ prêmio mínimo de 1000

Defina sua meta:



UL 1000/ prêmio mínimo de 2000

Defina sua meta:



UL 2500/ prêmio mínimo de 4000

Defina sua meta:



UL 5000/ prêmio mínimo de 8000

Defina sua meta:



UL 10.000/ prêmio mínimo de 20.000

Defina sua meta:



UL 20.000/ prêmio mínimo de 75.000

Defina sua meta:



UL 50.000/ prêmio mínimo de 125.000

Defina sua meta:



UL 100.000/ prêmio mínimo de 150.000

Defina sua meta:



UL 200.000/ prêmio mínimo de 200.000

Defina sua meta:



UL 400.000/ prêmio mínimo de 200.000

Defina sua meta:



UL 650.000/ prêmio mínimo de 200.000

Defina sua meta:



UL 950.000

Defina sua meta:



Visualize sua equipe de trabalho (estrutura organizacional)

- Pro
- Line
- Acord
- Smart
- Fractal



Investimento

- Pro
- Line
- Acord
- Smart
- Fractal



Investimento

Nome:

- Pro
- Line
- Acord
- Smart
- Fractal



Investimento

Nome:

- Pro
- Line
- Acord
- Smart
- Fractal



Investimento

Nome:

- Pro
- Line
- Acord
- Smart
- Fractal



Investimento

Nome:



Defina o melhor caminho para você conseguir



Defina o melhor caminho para você conseguir



Defina o melhor caminho para você conseguir



Defina o melhor caminho para você conseguir



Defina o melhor caminho para você conseguir



Defina o melhor caminho para você conseguir



Defina o melhor caminho para você conseguir



Defina o melhor caminho para você conseguir





3 Defina acordos e faça compromissos

Acordos são conquistados quando você honra sua palavra, o que significa que ao dar um sim, seja um sim com ações e atitudes de excelência.

Estabeleça alguns compromissos para garantir um começo bem-sucedido. Seu primeiro compromisso é conectar-se 100% ao sistema que está projetado e comprovado para que você tenha sucesso.

Eu, me
Comprometo com a:

- ✓ ***Conectar-me 100% com o sistema educativo.***
- ✓ ***Participar e promover a todas as atividades relacionadas com meu negócio como convenções, eventos, reuniões a níveis local, regional e internacional.***
- ✓ ***Promover as ferramentas e atividades do meu negócio através das plataformas online.***
- ✓ ***Ouvir, ler e assistir de 15 a 30 minutos por dia o material audiovisual e escrito que me fará crescer interiormente e obter maior conhecimento do meu negócio.***
- ✓ ***Definir as datas da reunião do centro de negócio e liderança da minha cidade e constantemente envolver pessoas novas.***
- ✓ ***Determinar o tempo que dedicarei ao meu negócio (inicialmente um mínimo de 14 horas semanais).***
- ✓ ***Indicar constantemente novos membros, dando sempre o exemplo.***
- ✓ ***Aprender e executar os nove passos para a duplicação.***

Assinatura do Sócio

Data

Eu, me
Comprometo com a:

- ✓ *Apoiar-lhe e orientar-lhe no início do seu negócio, ajudar-lhe a conquistar seus objetivos, cumprir com os seguintes acordos e compromissos*
- ✓ *Levar a cabo o planejamento e a execução estratégicos com o propósito de realizar um plano de execução para pôr em andamento o seu negócio de ouro.*
- ✓ *Com este plano de trabalho, definir seus sonhos, estabelecer metas, acordos e compromissos, criar uma lista de prospectos e convidá-los a uma reunião de negócios.*
- ✓ *Treinar como se faz uma apresentação de negócio até que aprenda.*
- ✓ *Ensinar com meu exemplo todos os passos do Manual de Planejamento e Execução Estratégicos até que esteja seguro, confiante e obtenha os conhecimentos que lhe permitam desenvolver seu negócio.*
- ✓ *Ter consultorias periódicas para avaliar resultados e desenvolver estratégias que lhe permitam alcançar suas meta.*

Assinatura do Sócio

Data

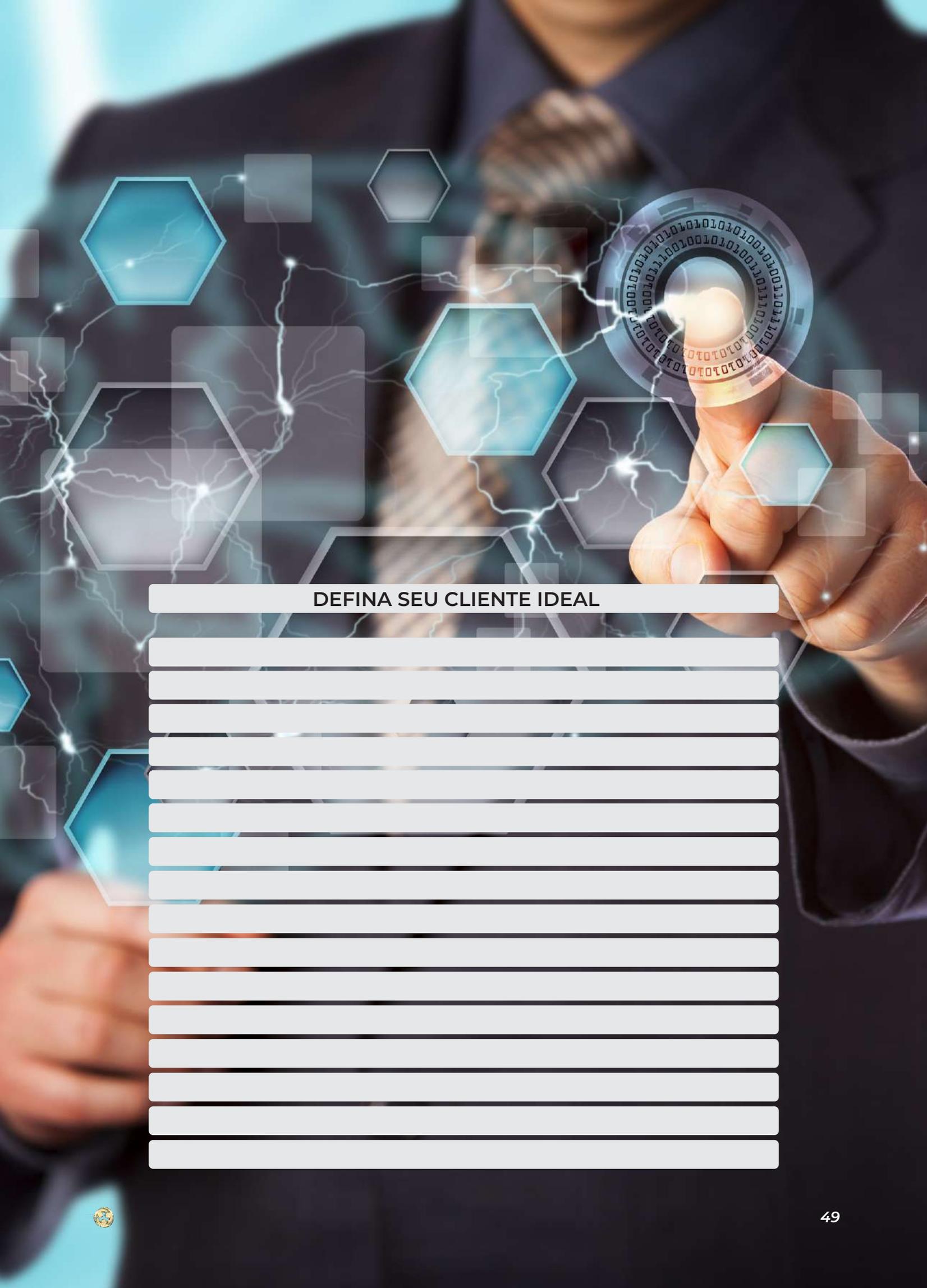


4 Lista de prospectos

Na Lei da Atração a visualização é fundamental.

Um dos erros mais comuns no marketing de rede é que não temos claro a qual tipo de pessoas devemos nos dirigir. Para atrair as pessoas ideais a nossas vidas e a nosso negócio, é indispensável ter clareza do cliente ideal.





DEFINA SEU CLIENTE IDEAL

15 horizontal white bars for text entry, stacked vertically below the header.





Defina sua lista de prospectos

Regra básica para criar uma lista de prospectos bem-sucedida:

“Aquele que você acredita que fará, não faz; aquele que você acredita que não fará, este é o líder que você procura”.

Gerar prospectos é uma habilidade que você pode desenvolver sei seu desejo é ser um líder profissional e proativo em seu negócio.

Consulte o Manual de Planejamento e Execução Estratégicos, “O ABC para sua carreira de ouro”.



Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:



Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:



Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:





Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:





Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação: Data de Acompanhamento:
Observações:





Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:



Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:

Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:

Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:

Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:

Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:

Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:

Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:

Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:

Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:

Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:

Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:

Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:





Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:





Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:

Nome: Celular: Data de Apresentação Data de Acompanhamento:
Observações:



5 Convite aos seus prospectos

Antes de contatar seus prospectos e fazer o convite, é importante que você possa definir duas opções de data, lugar e hora da apresentação para que no momento da ligação o contato seja bem-sucedido.

Este quinto passo é sem dúvida o mais importante a realizar. Por isso, é fundamental levar em consideração vários pontos importantes para fazer um convite efetivo: consulte o Manual de Planejamento e Execução Estratégicos “O ABC de sua carreira de ouro”.



Apresentação 1

Día:

Hora:

Lugar:

Apresentação 2

Día:

Hora:

Lugar:





6 Apresentação da oportunidade

“É a base do crescimento da sua organização”.

Quando você fizer a primeira apresentação do negócio então poderá dizer “acabo de inaugurar meu próprio negócio”. Para começar a fazer apresentações, consulte o guia de apresentação efetiva e tenha em conta vários pontos chave: consulte o Manual de Planejamento e Execução Estratégicos “O ABC de sua carreira de ouro”.



“O Marketing de Rede é o modelo comercial com crescimento mais rápido no mundo de hoje.”

-Robert Kiyosaki-





7 Abertura de relação financeira Acompanhamento

Este termo se refere ao conceito avançado de fechamento efetivo. Muitas pessoas consideram que o trabalho termina quando se faz a apresentação do negócio e o prospecto decide formalizar seu contrato e iniciar a carreira de ouro, no entanto não é assim; o negócio começa com a abertura de uma relação financeira.

Para dar acompanhamentos efetivos, consulte o Manual de Planejamento e Execução Estratégicos “O ABC de sua carreira de ouro”.





BLC

BUSINESS LEADERSHIP COMMUNITY

“Se queres um ano de prosperidade, cultive arroz. Se queres 10 anos de prosperidade, cultive árvores. Se queres 100 anos de prosperidade, cultive pessoas”.

-Provérbio chinês-





8 Edifique, promova atividades

Se você desenvolver a habilidade e a arte de levar pessoas para as atividades do sistema educacional, estará garantindo 90% dos resultados do seu negócio.

Fomentar a cultura de edificação do seu negócio garante o seu sucesso significativamente.

A edificação é o poder de criar, construir e desenvolver uma imagem positiva de alguém ou de algo com responsabilidade na mente de uma pessoa.

A edificação é a ferramenta mais poderosa que temos como uma organização inteligente. Ao edificar, com gratidão e entusiasmo, sua organização se consolida e produz muitos benefícios: consulte o Manual de

Planejamento e Execução Estratégicos “O ABC de sua carreira de ouro”.

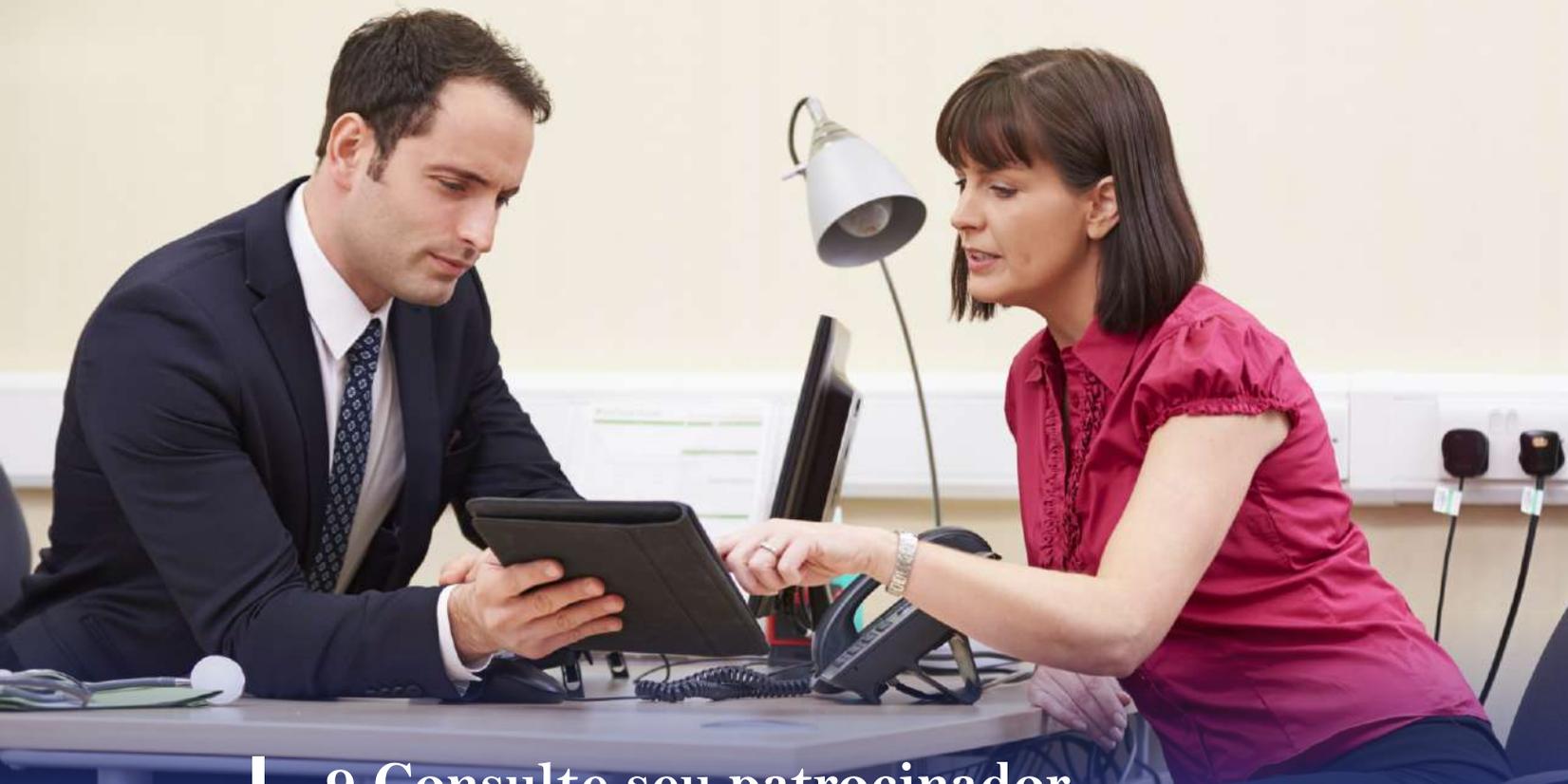




“A educação formal te dará uma forma de ganhar a vida. A autoeducação te fará ganhar uma fortuna.”

- Jim Rohn-





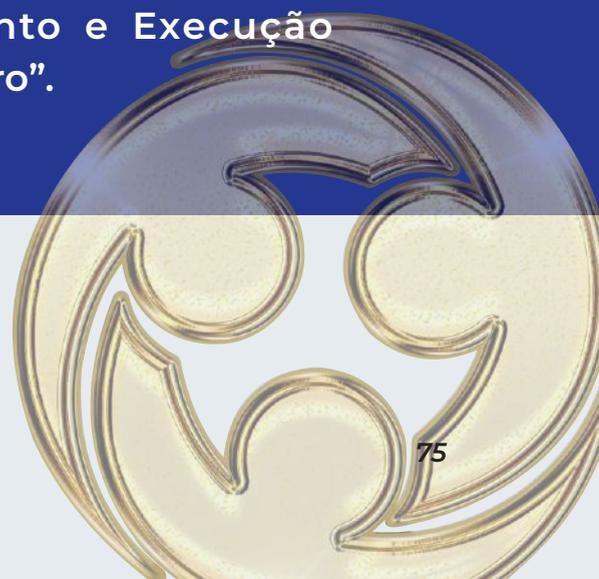
9 Consulte seu patrocinador

Duplicate-se

“Seu patrocinador ou a pessoa que estiver acima de você na estrutura é um consultor para seu negócio, é sua ajuda apropriada; trate-o com respeito e gratidão”.

Avalie periodicamente o processo do seu negócio com seu patrocinador ou o líder de sua equipe e desenvolva estratégias, ajustes e ações que lhe permitam colocar em marcha seu negócio para obter resultados e alcançar os objetivos desejados.

- Estabeleça acordos e metas mensais.
- Aja apesar de tudo o que te limita.
- Consulte o Manual de Planejamento e Execução Estratégicos “O ABC de sua carreira de ouro”.



“No Marketing de Rede, a duplicação é o sucesso!”

-Michael S. Clouse-



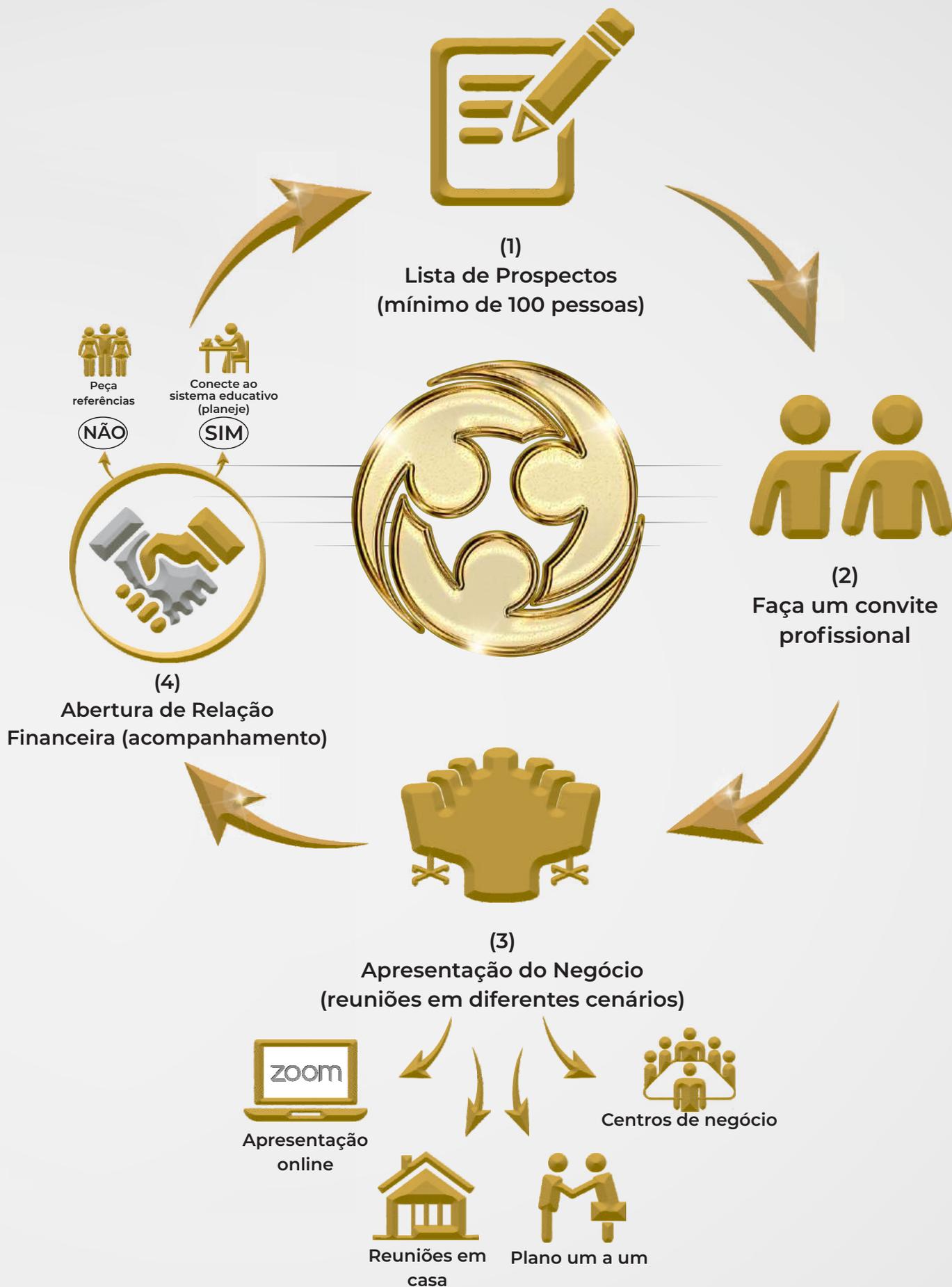
A seguir apresentamos
a você o

Ciclo do Sucesso

*O motor que permite resultados imediatos,
ações permanentes, práticas continuadas
focadas na efetividade e no sucesso da nossa
carreira de ouro.*



Ciclo do Sucesso



Notas



Notas



Notas



PLANEJADOR EMPRESARIAL BUSINESS LEADERSHIP COMMUNITY

Dados técnicos para impressão offset:

- O planejador possui capa e contracapa em papel couchê de 300 gr.
- Impressão 4x0, laminação fosca com verniz localizado (capa).
- 80 páginas em seleção de cores 4x4 em papel couchê fosco 135 gr (miolo).
- Tamanho com lombada: 218,0 mm x 303,0 mm
- Tamanho acabado: 210,0 mm x 295,0 mm
- Acabamento hot melt (costurado)
- Fontes utilizadas: Montserrat, Montserrat SemiBold, Montserrat Extra Bold, Montserrat Black, Bell MT, Times New Roman.





BLC

BUSINESS LEADERSHIP COMMUNITY



Business Leadership Community BLC - Oficial
Mujeres Empresarias BLC



@blc_oficial
@mujeresempresarias.blc

www.blcuniversity.org

