

# 51 Maneras Y Lugares Para Patrocinar Nuevos Distribuidores Descubre Prospectos Calificados Para Tu Negocio De Redes De Mercadeo Spanish Edition

Recognizing the pretentiousness ways to get this book **51 Maneras Y Lugares Para Patrocinar Nuevos Distribuidores Descubre Prospectos Calificados Para Tu Negocio De Redes De Mercadeo Spanish Edition** is additionally useful. You have remained in right site to begin getting this info. get the 51 Maneras Y Lugares Para Patrocinar Nuevos Distribuidores Descubre Prospectos Calificados Para Tu Negocio De Redes De Mercadeo Spanish Edition associate that we present here and check out the link.

You could purchase guide 51 Maneras Y Lugares Para Patrocinar Nuevos Distribuidores Descubre Prospectos Calificados Para Tu Negocio De Redes De Mercadeo Spanish Edition or get it as soon as feasible. You could quickly download this 51 Maneras Y Lugares Para Patrocinar Nuevos Distribuidores Descubre Prospectos Calificados Para Tu Negocio De Redes De Mercadeo Spanish Edition after getting deal. So, in imitation of you require the ebook swiftly, you can straight acquire it. Its appropriately categorically easy and thus fats, isnt it? You have to favor to in this publicize

**Guía para Conocer Personas Nuevas** - Keith Schreiter 2021-08-03

¿Quieres conocer personas nuevas más fácilmente? ¿Quieres crear conexiones rápidamente con las personas? Elimina instantáneamente el miedo, la timidez, y el rechazo. Sigue estas pequeñas fórmulas para presentarte y conversar con desconocidos sin sentir estrés. Conocer personas nuevas es fácil cuando podemos leer sus mentes. Descubre cómo los desconocidos automáticamente nos miden en segundos, usando tres estándares básicos. Una vez que sepamos cómo y por qué los desconocidos nos aceptarán, conocer personas nuevas se facilita. Podemos controlar nuestros resultados. No tenemos que ser psicólogos ni superestrellas extrovertidas. Todo lo que debemos de hacer es usar estas pequeñas fórmulas para conectarnos instantáneamente con las personas nuevas que conocemos. ¿Podemos sentirnos bien alrededor de las personas que apenas conocimos? Por supuesto. En lugar de sentir pavor durante ese primer contacto, buscaremos con emoción conocer

personas nuevas y controlar la situación. Nuestros miedos se esfuman cuando sabemos cómo relacionarnos con personas exitosamente. ¿La recompensa por aprender esta habilidad? Piensa en el poder que tendremos para crear nuevos contactos, nuevas relaciones, nuevas organizaciones, y nuevas amistades. Y podemos usar esta habilidad donde sea, con quien sea, cuando sea que la necesitemos. Haz que conocer personas nuevas sea una experiencia asombrosa. ¡Ordena tu copia ahora!

**Mini-Guiones para los Cuatro Colores de las Personalidades** - Keith Schreiter 2020-06-17

El prospecto perfecto. La presentación perfecta. Y nuestro prospecto dice, "No." ¿Qué ocurrió? Nuestro prospecto no se conectó con o no entendió nuestra presentación. Nuestra presentación puede ser clara para nosotros, pero nuestro prospecto comprende el mundo de manera diferente. Sí, nuestro prospecto entiende un lenguaje diferente. Hay

cuatro diferentes colores de las personalidades, y cada una de esas personalidades interpreta nuestro mundo diferente. Tienen su propio punto de vista y su propio lenguaje. Ellos toman decisiones basados en su punto de vista, y el lenguaje que usamos para presentarles debe de concordar con su personalidad. Cuando hablamos su lenguaje, la magia sucede. Nuestros prospectos comprenden y aprecian lo que les ofrecemos. Una vez que tenemos esta conexión, prospectar, vender, patrocinar, y presentar se hacen fáciles. Aprender los otros lenguajes de las personalidades es fácil. Nosotros simplemente modificamos nuestras frases más comunes para encajar con sus puntos de vista. Si nuestros prospectos de personalidad amarilla quieren servir y ayudar al mundo, entonces, ¿por qué no presentarles nuestra oportunidad desde ese punto de vista? Es así de fácil. En este libro aprenderemos rápidamente las diferentes personalidades y cómo identificarlos. Luego, aprenderemos frases probadas para conectar, prospectar, vender, y patrocinar para cada color de la personalidad. Las reacciones de nuestros prospectos serán asombrosas. Como líderes en redes de mercadeo, queremos que las personas se muevan a la acción positiva. Usando su propio lenguaje es cómo lo haremos.

**A Fair Globalization** - World Commission On The Social Dimension Of Globalization 2006

*The One-Minute Presentation* - Keith Schreiter 2017-05-15

Where do I start? What do I say? I don't want to sound like a salesman. How can I relax my prospects? When we are untrained, giving presentations can be difficult. We don't know the real questions in the minds of our prospects. We don't know what triggers a "yes" or "no" decision. Many times, we don't even know where to start. Our fascination with information holds us back. We can't see the big picture because we are drowning in facts. And, what actually is the big picture? It is simply this: Does the prospect want to join our business or not? But what would happen if we changed our entire business presentation model? First, we learn to get presentation appointments with almost 100% of the people we talk to. Next, we learn to give our entire business presentation in less

than one minute. If we could do this, how do we think our prospects will feel? Thrilled! When we can give our entire business presentation in less than one minute, many good things happen. We save time, not only for ourselves, but for our prospect. That makes two people happy. Plus, this gives us the flexibility to give our presentation anywhere, at any time, in any circumstances. And finally, all the sales tension disappears from our prospects when they know our presentation will take only one minute. Learn to make your business grow with this efficient, focused business presentation technique.

**Lifelong Learning in the Global Knowledge Economy** - 2003

The growth of the global knowledge economy is transforming the demands of the labour market in economies worldwide. It will require workers to develop new skills and knowledge, whilst education systems will need to adapt to the challenges of lifelong learning, and these changes will be as crucial in transition and developing economies as it is in the developed world. This publication explores how lifelong learning systems can encourage growth, discusses the changing nature of learning and the expanding role of the private sector in education, and considers the policy and financing options available to governments to address the challenges of the global knowledge economy.

*La Magia De Hablar En Público* - Mark Davis 2019-11-07

Afinidad instantánea con la audiencia. Están sonriendo, al borde de su asiento, listos para escuchar. El miedo frena a las personas al hablar en público. Todos quieren ser agradables, pero la presión se entromete. Entonces lo evitamos. En un discurso, presentación, 'webinar' o incluso en una conversación casual, tenemos sólo unos pocos segundos para demostrar que somos interesantes y valiosos. ¿Cómo podemos capturar la atención de nuestra audiencia inmediatamente? Dominando nuestros primeros 20 segundos. Podemos olvidarnos de trucos de fantasía, chistoretas y manipulación. Al usar cualquiera de las tres geniales aperturas de este libro, podemos comenzar nuestra charla o presentación con confianza y sin miedo. Nuestra obligación es hacer que nuestra audiencia escuche, crea y quiera estar ahí. Después de eso, el resto es fácil. Mark Davis es un entrenador de oratoria y conferencista

favorito para eventos de negocios, además de conducir seminarios sobre cómo hablar en público. Tom "Big Al" Schreiter imparte conferencias ante grupos de redes de mercadeo alrededor del mundo. Ordena tu copia ya!

*Why You Need to Start Network Marketing* - Keith Schreiter 2019-12-05  
Network marketing makes a lot more sense when we know the facts. Discover the real reason why people around the world are adding network marketing to their lives. In this book you will learn: \* Why network marketing is a natural thing for us to do. \* How to present network marketing so that prospects "get it." \* The real power behind our business. \* Why jobs are nice, but risky ... and what we can do about it. \* How to take a different view of the big picture. \* Chances of failure and the absence of guarantees. \* Understanding wealth ... and being broke. \* The easiest way to spread your message. Short, compact, and to the point. A fast read, and a faster life-changer. Here is your chance to see what others see. Scroll up and get your copy now!

**La Presentación de Un Minuto** - Keith Schreiter 2019-11-06

¿Por dónde comienzo? ¿Qué digo? No quiero sonar como vendedor. ¿Cómo puedo hacer que mis prospectos se relajen? Cuando no tenemos entrenamiento, dar presentaciones puede ser difícil. No sabemos cuáles son realmente las preguntas en la mente de nuestros prospectos. No sabemos qué activa una decisión de "sí" o "no." Muchas ocasiones, no sabemos ni por dónde comenzar. Nuestra fascinación con la información nos detiene. No somos capaces de ver la imagen completa por que nos estamos ahogando en datos. Y, ¿cuál realmente es la imagen completa? Es simplemente esto: ¿El prospecto quiere unirse a nuestro negocio o no? ¿Pero qué pasaría si cambiamos nuestro modelo entero de presentación de negocio? Primero, aprendamos cómo obtener citas para presentaciones con casi 100% de las personas con las que hablamos. A continuación, aprendamos cómo dar nuestra presentación de negocios entera en menos de un minuto. Si podemos hacer esto, ¿cómo pensamos que se sentirán los prospectos? ¡Emocionados! Cuando podemos dar nuestra presentación de negocios entera en menos de un minuto, ocurren muchas cosas buenas. Ahorramos tiempo, no sólo para nosotros,

sino para nuestro prospecto. Eso hace felices a dos personas. Además, esto nos da la flexibilidad de dar nuestra presentación en cualquier lugar, en cualquier momento, bajo cualquier circunstancia. Y finalmente, toda la tensión de ventas desaparece de nuestro prospecto cuando sabe que nuestra presentación sólo tomará un minuto. Aprende a hacer crecer tu negocio con esta eficiente y enfocada técnica de presentación. ¡Regresa a la parte superior y adquiere tu copia ahora!

**Cómo Conseguir Citas Sin Rechazo** - Keith Schreiter 2021-04-03

¿Miedo? ¿Manos sudorosas? ¿Sin saber qué decir? ¿Temeroso de cómo los demás reaccionarán? ¿Por qué evitamos hacer citas? Nuestra auto-imagen nos dice, "No te arriesgues." La motivación por sí sola no resolverá esto. Nuestras mentes inventan excusas para no hacer las citas. Nuestro patrocinador nos grita, "¡Enfrenta los miedos y los miedos se irán!" Suena fácil de decir, ¿pero de hacer? No tan fácil. Hacer citas es parte de nuestro negocio. Debemos resolver este problema. Tendremos que hacer que conseguir citas sea algo que disfrutemos. Entonces, nuestros cerebros trabajarán a nuestro favor y no en nuestra contra. ¿Cómo podemos hacer que las citas sean algo que disfrutemos? Primero, aprenderemos cómo hacer que nuestra pasión sean las citas, algo que deseemos hacer. ¿Y segundo? Aprenderemos las palabras exactas que decir para evitar rechazos y reducir tensiones con nuestros prospectos. Enfrentémoslo. Nadie quiere ser un vendedor intenso. Queremos ser una bienvenida incorporación a las vidas de otras personas. Podemos hacer esto al seguir ciertos principios tales como ser breves, ir al punto, enfocarnos totalmente en nuestros prospectos, y presentar nuestra oferta de manera que mejore sus vidas. No más miedo. No más sentirse culpables. En lugar de eso, vamos a transformar nuestros sentimientos negativos en inercia positiva para conseguir citas rápido. Queremos disfrutar cada momento de nuestra carrera de negocio.

Cómo Construir Tu Negocio de Redes de Mercadeo en 15 Minutos al Día  
- Keith Schreiter 2019-11-06

¿Demasiado ocupado para construir un negocio en redes de mercadeo? ¡Nunca! Cualquiera puede apartar 15 minutos al día para comenzar a

construir su libertad financiera. Por supuesto que nos gustaría tener más tiempo, pero en sólo 15 minutos podemos cambiar nuestras vidas para siempre. ¿Cómo podemos hacerlo? Con trucos ninja hiper-eficientes, atajos, y enfoque en las actividades que dan rendimiento ahora. Aprende cómo hacer invitaciones y citas en segundos, sin rechazo. Obtén decisiones inmediatas de nuestros prospectos sin esas largas, aburridas presentaciones de venta. En lugar de perseguir personas, planta semillas para que ellos vengan a nosotros. ¿Y el seguimiento? Es fácil cuando está automatizado. ¿Y cuál es la mejor parte de tener habilidades para construir negocios en minutos? Ahora podemos hablar incluso con los prospectos más ocupados y asegurarles que hay espacio en nuestro negocio para sus calendarios. Nunca más te preocuparás por la objeción de “no tengo tiempo,” jamás. No permitamos que las ocupaciones de una vida nos detengan al construir nuestro futuro. Descubre las habilidades que cambiarán nuestras vidas en sólo 15 minutos al día.

*Motivación. Acción. Resultados.* - Keith Schreiter 2019-11-07

Sí, la motivación viene del interior. Sin embargo, podemos hacer nuestra parte para impulsar la emoción de nuestro equipo. No tenemos que gritar como instructor militar para realizar el trabajo. A través de concursos, reconocimientos, metas, formatos para completar, desarrollo personal y otras técnicas de motivación, podemos hacer nuestra parte para crear inercia en nuestros equipos. Nuestros nuevos distribuidores necesitan motivación para superar la negatividad de sus primeros prospectos. Nuestros distribuidores experimentados necesitan motivación cuando se quedan sin prospectos. Aprende los valores de la motivación que hacen funcionar a los miembros de nuestro equipo y aprende a usarlos correctamente. Al balancear métodos de motivación interna y externa, podemos ser motivadores más efectivos. Como líderes, necesitamos ser la chispa que enciende la acción dentro de nuestro equipo. Podemos enseñarle a nuestro equipo exactamente qué hacer. Sin embargo, debemos de motivarlos para que lo hagan. Disfruta de este libro con casos de estudio y ejemplos sobre exactamente qué hacer para ser un motivante líder de una gran organización. No podemos hacer todo el trabajo por nosotros. Requerimos de ayuda. Nuestros equipos deben

de estar en acción para podernos duplicar.

*Secretos Para Dominar Tu Mentalidad* - Keith Schreiter 2021-10-10  
Esto es lo único que sí podemos controlar. - Podemos cambiar nuestra mentalidad en un segundo. - No tiene costo. Hacerlo es gratis. - El mundo responde, dándonos mejores resultados. En lugar de permitir que nuestra manera de pensar nos controle, aquí está nuestra oportunidad de determinar nuestro futuro. Nuestra primera sorpresa es que la naturaleza nos da una mentalidad negativa. Tenemos programas que le temen a todo. La naturaleza quiere que sobrevivamos. La supervivencia es buena, pero alcanzar nuestros objetivos es grandioso. ¿Y qué hay de los demás? ¿Pueden afectar nuestra forma de pensar? Por supuesto, si se los permitimos. Este libro nos da las herramientas para tomar el control de nuestras mentes. ¿Por qué ser víctimas cuando podemos ser los victoriosos? No sólo podemos usar estas habilidades de mentalidad para nuestro éxito personal, sino que también podemos cambiar la manera de pensar de otros. Podemos poner a nuestros grupos sobre el camino de los mejores desenlaces y crecimiento. ¿Qué es lo mágico acerca de cambiar nuestra mentalidad? Otras personas pueden detectar nuestra mentalidad y reaccionar ante ella. Así es como podemos afectar los resultados en nuestras vidas. Así que antes de que ayudemos a otros a cambiar su manera de pensar, nuestra mentalidad personal nos da una gran ventaja en el camino hacia nuestras metas. ¿Por qué no cambiamos nuestra forma de pensar? Por que no sabemos cómo. Vamos a aprender las habilidades necesarias para hacer que eso ocurra.

*Cómo Construir Rápidamente tu Negocio de Nutrición en Redes de Mercadeo* - Keith Schreiter 2020-09-09

¿Vendemos productos de nutrición? ¿Productos de dieta? ¿Otros productos saludables? Hagamos que nuestro negocio sea fácil. ¿Cómo? Aprendiendo exactamente qué decir y qué hacer. Este libro contiene instrucciones paso a paso para obtener decisiones de “sí,” sin rechazo. Cuando removemos el factor de “sentirnos nerviosos,” podemos aproximarnos con cualquiera. ¿Temes hacer una llamada para una cita? No hay problema. Podemos facilitarle a nuestros prospectos que digan “sí” al adaptar lo que decimos a los tres tipos de prospectos únicos. No

diremos las mismas cosas a un amigo cercano que a un prospecto en frío. Una vez que tengamos personas con las que hablar, y estén emocionadas sobre nuestro mensaje, debemos de personalizar lo que decimos para los pasos de la decisión dentro de sus cabezas. Así es como eliminamos la ansiedad de nuestros prospectos - al completar los cuatro pasos principales en segundos. Con ejemplos claros de presentaciones de un minuto, historias de dos minutos, dónde encontrar prospectos geniales, y cómo manejar la mayoría de las objeciones más comunes, este es un completo manual de inicio para un exitoso negocio de salud y nutrición basado en redes de mercadeo. Los prospectos tienen preguntas. Este acercamiento naturalmente responde sus preguntas antes de que surjan. Nos elevarán al estatus de "magos" e instantáneamente se conectarán con nuestro mensaje. Prepárate para conversaciones increíbles que ponen a tu negocio en movimiento rápidamente.

*Guía de Inicio Rápido para Redes de Mercadeo* - Keith Schreiter  
2019-11-06

¿Te paraliza el miedo? ¿No puedes comenzar? ¡Nunca más! ¿Qué tal si pudiésemos hacer que los nuevos miembros de nuestro equipo entren en acción inmediatamente? ¿Cómo? Con las palabras exactas que decir y las actividades exactas que hacer. En sólo pocos minutos, nuestras instrucciones de inicio rápido pueden ayudar a los nuevos miembros de nuestro equipo a encontrar a los prospectos perfectos, cerrarlos, y evitar vergüenzas y rechazos. Nuestros nuevos miembros nunca han hecho redes de mercadeo antes. Vamos a recortar su curva de aprendizaje mientras les ayudamos a obtener resultados en sus primeras 24 horas. Como en cualquier profesión, hay muchas habilidades por aprender cuando comenzamos una carrera en redes de mercadeo. Pero, no tenemos que aprenderlas todas de inmediato. Con sólo unos pocos cambios básicos en nuestra mentalidad y nuestras frases, los nuevos miembros de nuestro equipo pueden construir un negocio mientras aprenden su nueva profesión. Para comenzar inmediatamente, ellos deben aprender cómo: \* Decir las palabras correctas en los primeros 10 segundos. \* Evitar el rechazo. \* Nunca activar la temida "alarma contra vendedores." \* Hacer que otros los dirijan con prospectos de alta calidad

que están listos para tomar acción. \* Obtener citas rápidamente. \* Dar respuestas breves a las objeciones más grandes. \* Hablar sobre problemas, no soluciones. \* Crear mejores resultados con el Nivel de Comunicación Seis. \* Hacer seguimientos en minutos, en lugar de horas. \* Atender los cinco puntos que activan a los prospectos para tomar una decisión final. Los nuevos miembros de nuestro equipo están al tope de su entusiasmo ahora. Vamos a darles las habilidades de inicio rápido para que arranquen su negocio de inmediato.

*¡Cómo Obtener y Conservar la Atención de Tu Prospecto!* - Keith Schreiter  
2020-10-05

Dos distribuidores se reúnen con el mismo prospecto. Uno de ellos obtiene un nuevo miembro en su equipo. El otro se va a casa con las manos vacías. ¿Cuál fue la diferencia? Las palabras que se usaron. Ciertas frases capturan la atención de nuestros prospectos lo suficiente para que podamos transmitir nuestro mensaje de ventas. Los prospectos se enfocan en un pensamiento a la vez. Queremos que ese pensamiento sea sobre nosotros. ¿La moneda más importante de este siglo? Atención. Todos están luchando por conseguir la atención de nuestros prospectos. Publicidad, anuncios, notificaciones, objetos brillantes, mensajes a toda hora y más, se combinan para desviar la atención de nuestros prospectos lejos de nuestro ofrecimiento. Queremos frases efectivas para: - Eliminar distracciones en la mente de nuestros prospectos. - Cerrar a nuestros prospectos. - Obtener decisiones finales. - Leer las mentes de nuestros prospectos. - Enganchar a los prospectos durante las presentaciones. - Remover el rechazo. - Crear lazos con nuestros futuros miembros del equipo. En segundos, podemos tomar control de las mentes de nuestros prospectos y entregar nuestro mensaje de manera concisa. Ahora podrán decidir libremente si nuestro mensaje de venta les funciona o no. Conseguir su atención es la parte fácil. Conservar esa atención requiere que usemos las frases mágicas en este libro para evitar distracciones. Las recompensas son enormes cuando dominamos el arte de controlar la atención. Entregamos un genial mensaje y los prospectos lo escuchan. Los prospectos son inteligentes. Tienen sentido común. Con gusto tomarán acción sobre lo que les funciona mejor. Deja de entregar

presentaciones, mensajes de venta, y beneficios a prospectos que no están comprometidos mentalmente a escuchar. En lugar de eso, usa todas estas frases mágicas y conviértete en la persona más interesante del momento.

Crea Influencia - Keith Schreiter 2019-11-06

¿Alguien nos escucha cuando hablamos? ¿Simplemente nos camuflamos con las paredes? Cambiemos eso ahora. La influencia nos da el poder de afectar a otros y a nuestro mundo. Sí, queremos ser escuchados pero, ¿qué es más importante que ser escuchados? Hacer que los demás tomen nuestros consejos y soluciones, y que las apliquen de inmediato. Pocos nacen con influencia. Debemos de crear nuestra influencia con los demás. ¿Pero por dónde comenzamos? Si nadie respeta nuestras ideas y opiniones ahora, ¿qué podemos hacer para establecernos como autoridad? Sabemos que es posible. Los demás tienen influencia. Podemos comenzar ya a crear nuestra influencia. Con diez estrategias únicas de dónde escoger, podemos cambiar la forma en que el mundo reacciona ante nosotros. Nuestras voces serán escuchadas. Nuestra influencia producirá acción. Así que en lugar de camuflarnos con las paredes, ahora sentiremos la descarga de emoción mientras los demás quieren tomar acción con nuestras ideas. Ganaremos respeto. Marcaremos una diferencia. Y lograremos mucho más. Conviértete en alguien ahora.

**Por Qué Necesitas Comenzar A Hacer Redes De Mercadeo** - Keith Schreiter 2019-11-07

Las redes de mercadeo tienen mucho más sentido cuando conocemos los datos. Descubre la verdadera razón de por qué las personas alrededor del mundo están sumando las redes de mercadeo a sus vidas. En este libro aprenderás: \* Por qué las redes de mercadeo es algo natural que ya hacemos. \* Cómo presentar una red de mercadeo para que el prospecto lo comprenda. \* El poder real detrás de nuestro negocio. \* Por qué los empleos son buenos, pero riesgosos ... y qué podemos hacer al respecto. \* Cómo tomar un punto de vista diferente sobre el panorama completo. \* Las probabilidades del fracaso y la ausencia de garantías. \* Cómo comprender la riqueza ... y la quiebra. \* La manera más fácil de esparcir

el mensaje. Breve, compacto y al punto. Una lectura rápida, para un cambio de vida rápido. Aquí tienes la oportunidad de ver lo que otros están viendo en este negocio. Regresa a la parte superior y ¡descarga tu copia ahora mismo!

**Pre-Cierres para Redes de Mercadeo** - Keith Schreiter 2019-11-06

Sin estrés. Sin rechazo. Y con más diversión. Consigue que tus prospectos tomen la decisión de "sí" inmediatamente... ¡incluso antes de que nuestra presentación comience! Cerrar al final de nuestras presentaciones crea estrés para nosotros y nuestros prospectos. Detestamos ese sentimiento de presionar por una decisión final al concluir nuestra presentación. Ahora podemos dar nuestras presentaciones con confianza sin la presión de tratar de convencer a nuestros prospectos. ¿Por qué? Por que nuestros prospectos ya quieren lo que ofrecemos. Tiene sentido obtener primero una decisión de "sí." ¿Por qué querríamos presentar nuestro negocio o productos si nuestros prospectos no los quieren antes? Ahora nuestros prospectos amarán cada detalle de nuestra presentación. Es natural hacer pre-cierres. Hacemos una decisión final de ver una película, antes de que veamos la película. Hacemos una decisión final de ir a un restaurante antes de que veamos el menú. Es lo mismo con las presentaciones de ventas. Los prospectos deciden primero si quieren nuestro negocio o producto, antes de ver nuestros datos, características y beneficios. Así que en lugar de venderle a nuestros clientes con datos, características y beneficios, hablemos con los prospectos de formas que les gustan. Podemos obtener primero esa decisión de "sí," para que el resto de nuestra presentación sea fácil. ¡Ordena tu copia ahora!

Qué Hacen los Patrocinadores Inteligentes - Keith Schreiter 2021-07-08

¿Prospección? ¿Presentaciones? ¿Cierres? ¿Afilación? Estos son los pasos fáciles. Ahora el trabajo fuerte comienza. Los nuevos miembros de nuestro equipo saben... nada. Ellos piensan, "¿Qué hago primero? No tengo un plan de negocio. Sólo tengo las habilidades de mi antigua profesión, pero no las que necesito para esta profesión de redes de mercadeo. ¿Por dónde empiezo?" Aquí está el problema. Los nuevos miembros no saben qué no saben. No saben qué preguntas deberían

hacernos. Así es como comienzan, y aún así tenemos la esperanza de que alcancen el éxito por su cuenta. Este libro nos muestra cómo podemos servir mejor a nuestros miembros. Aprenderemos cómo los patrocinadores exitosos detonan el éxito de sus equipos construyendo los cimientos más fuertes posibles. Aquí hay sólo unas pocas de las preguntas que tienen nuestros nuevos miembros y que debemos responder: - ¿En qué dirección debo de ir primero? - ¿Qué tan largo es el "largo plazo?" - ¿Qué tal si me desmoralizo? - ¿Cómo puedo manejar la resistencia? - ¿Qué hago si me dicen que tomé una mala decisión? - ¿Cómo me ayudarás a mantenerme en el camino? Utilizaremos las mejores herramientas de enseñanza disponibles - como historias y analogías - para desarrollar mentalidades de éxito en los nuevos miembros de nuestro equipo. Prepárate para convertirte en un patrocinador asombroso.

La Historia de Dos Minutos para Redes de Mercadeo - Keith Schreiter 2019-11-06

¿Sientes angustia al presentar tu oportunidad de negocio a tus prospectos? Aquí tienes la solución. La historia de dos minutos es la presentación esencial para los prospectos de redes de mercadeo. Cuando nuestros prospectos ven la imagen completa, toman decisiones inmediatamente. No más objeciones de "Tengo que pensarlo." En menos de dos minutos, nuestros prospectos darán un paso adelante, listos para unirse. Esta técnica de presentación no requiere de panfletos, videos, reportes de investigaciones, testimonios, diapositivas de PowerPoint ni gráficas. Todo lo que hace falta es una historia de dos minutos que nosotros personalizamos para cada prospecto. Olvida todas esas tediosas presentaciones saturadas de información que hacíamos en el pasado. En lugar de eso, hablemos con nuestros prospectos de la manera que les gusta. Los prospectos disfrutan de historias cortas. Contar historias reduce nuestros niveles de estrés debido a que las historias son fáciles de recordar. Además, esta historia habla 100% sobre nuestros prospectos. Lo que significa que nos convertimos en alguien altamente interesante para nuestros prospectos y escucharán cada palabra que digamos. Ahora nuestros prospectos pueden ver y sentir lo que nuestro

negocio significa para ellos. Disfruta conectando con tus prospectos sin rechazos ni objeciones. Los prospectos amarán cómo hemos simplificado su decisión para unirse y la hemos hecho libre de estrés. Esto es tan divertido que nuestro equipo entero no podrá esperar a hablar con más prospectos. ¿Y nosotros? Nos encantará ayudar a que los prospectos vean lo que estamos viendo, y ellos nos pedirán ingresar al negocio. La historia de dos minutos es la mejor manera de ayudar a que tus prospectos se unan. ¡Pide tu copia ahora!

Cierres para Redes de Mercadeo - Keith Schreiter 2019-11-06

¿Tienes miedo en los cierres? Eso sería subestimarlos. Solía hablar y hablar y hablar con prospectos, temeroso de hacer el cierre. Pensaba que si hacía que la conversación siguiera lo suficiente, ellos voluntariamente ofrecerían su decisión de "sí." Por supuesto, eso nunca pasó. Así que, en mi eterna búsqueda para evitar el rechazo, tuve que encontrar cierres nuevos y más efectivos que funcionaran. Aquí hay un valor de 46 años de nuestros mejores cierres. Todos estos cierres son amables y cómodos para los prospectos, y libres de rechazo para nosotros. Aquí hay sólo algunos de los cierres que aprenderás y amarás: • El cierre del millón de dólares. • Manejando el embudo de toma de decisiones. • Haciendo que los prospectos se cierren a sí mismos. • Removiendo el riesgo y la incertidumbre. • Haciendo que resolver objeciones sea fácil en segundos. • Y por supuesto, muchas estrategias para rápidamente remover la objeción de "Necesito pensarlo más." Los cierres de la vieja escuela pasaron a la historia. En el mundo de hoy, los prospectos están sobresaturados de mensajes de marketing y tienen resistencia a las ventas. Usa estos cierres para ayudar a nuestros prospectos a salir adelante y decir "sí" a nuestras ofertas. No todos los cierres son perfectos para todos los prospectos. Queremos una variedad de cierres. Vamos a elegir cuál cierre es mejor para nuestros prospectos, y más natural para nosotros. Nunca más tendrás miedo de un cierre. De hecho, esperaremos con interés el cierre. ¡Momentos felices se acercan! Regresa a la parte superior y adquiere tu copia.

How to Build Your Network Marketing Business in 15 Minutes a Day - Keith Schreiter 2019-11-02

Too busy to build a network marketing business? Never! Anyone can set aside 15 minutes a day to start building their financial freedom. Of course we would like to have more time, but in just 15 minutes we can change our lives forever. How can we do this? With hyper-efficient ninja tricks, shortcuts, and focus on the activities that will pay off now. Learn how to make invitations and appointments in seconds, with no rejection. Get immediate decisions from our prospects without long, boring sales presentations. Instead of chasing people, plant seeds so they will come to us. And follow-up? Easy when it is automated. And what is the best part about having the skills to build in minimal time? Now we can talk to even the busiest of prospects and assure them they can fit our business into their schedule. Never worry about the "I don't have time" objection again. Don't let a busy life stop us from building our future. Discover the skills to change our lives in just 15 minutes a day. Order your copy now!

**Start SuperNetworking!** - Keith Schreiter 2019-12-06

Selling is easy, when you have pre-sold prospects coming to you. Whether you are a small business, a network marketer, or a professional salesman, prospects that have been pre-sold by your personal networking group make your business easy and enjoyable. Forget cold leads, cold-calling, expensive advertising and lukewarm referrals. Leave the world of hard prospecting behind and start your own personal networking group. Have your fellow members bring new, pre-sold customer and prospects to you weekly. The best salesmen and the best business owners have strong personal networks. Our relationships are the most important lead generation tool we have. Our best long-term strategy is to build a personal networking group where we are the organizer, and the focus of all of our members. Start SuperNetworking makes this process simple with five easy steps. Step #1 is finding the best place to meet. Step #2 is how to invite your members. Step #3 is training your members to pre-sell you and your business. Step #4 is how you will set the example for your members. Step #5 is duplicating your personal networking group to expand your business. Once you have this business model in place, you will never go back to the old ways of prospecting, advertising and marketing your business again. Use these

tested, clear techniques to build your personal networking group, and then everything else is easy. If you are a leader, a business owner, a salesman, a multilevel marketer, or someone who needs more leads and pre-sold prospects, this book is for you. Order your copy now!

**Ventas al por Menor para Redes de Mercadeo** - Keith Schreiter  
2019-11-07

Consigue hacer ventas sin estrés, vergüenzas ni rechazos. ¿Tímido? ¿No quieres hablar con tus amigos? ¿Temeroso de conectar con desconocidos? ¿No sabes dónde comenzar? ¿No sabes qué decir? Nunca te sentirás culpable de nuevo. Aprende cómo posicionar tus ventas de menudeo para que las personas estén felices de comprar. Aprende exactamente qué decir para hacer que tus ventas despeguen. ¿Sabías que la técnica de las "pequeñas preguntas" es la mejor manera de obtener decisiones instantáneas de "Sí"? Aprende cómo crear afinidad instantánea y lazos con tus compradores potenciales con unas pocas palabras. Podrás aproximarte fácilmente con incluso los prospectos más rudos y escépticos. Y la mejor parte es que podemos evitar los rechazos con nuestro enfoque claro y directo. ¿No sabes dónde encontrar clientes para tus productos y servicios? Aprende cómo hacer ofertas a las personas que quieren lo que ofreces. Vender es divertido cuando sabemos cómo hacerlo. Haz de las ventas una experiencia placentera mientras construyes tu negocio de redes de mercadeo. Además, cada cliente satisfecho ahora cree en tu producto o servicio. ¡Qué grupo tan genial de prospectos calificados que potencialmente se pueden convertir en miembros de nuestro equipo! Permite que los expertos en redes de mercadeo y autores best-sellers, Keith y Tom "Big Al" Schreiter, te muestren la ruta hacia la magia de las ventas al menudeo. Ordena tu copia ahora!

**51 Maneras Y Lugares Para Patrocinar Nuevos Distribuidores** - Keith Schreiter 2019-11-07

¿Dónde puedes encontrar prospectos geniales para tu negocio de redes de mercadeo? ¿Quiénes son los mejores prospectos? ¿Dónde puedes encontrar grupos de estos prospectos? ¿Y cómo puedes atraer a estos prospectos hacia ti y tu negocio? En este libro, 51 Maneras Y Lugares



Para Patrocinar Nuevos Distribuidores, conocerás los mejores lugares para encontrar personas motivadas para construir tu equipo y tu base de clientes. Así que en lugar de buscar y perder tiempo, puedes llegar a las personas precisas que quieren tu negocio y tus productos. ¿Por qué 51 lugares diferentes? Por que no todos quieren construir su negocio de la misma manera. Algunas personas están cómodas en redes sociales. Otros emprendedores prefieren construir en persona. O tal vez te gusta usar el teléfono desde la comodidad de tu hogar. Y no importa qué método prefieras, otras personas en tu grupo pueden elegir otro método para construir sus negocios. Hay algo para todos. Hablar con personas al azar está bien. Pero si quieres construir tu organización rápido, quieres centrar tus esfuerzos directamente en prospectos que quieren tu oportunidad y productos. Ahorra tiempo. Ahorra energía. Enfócate en prospectos que sienten que ahora es el mejor momento para hacer un cambio en sus vidas. Ya sea que decidas usar "El Método de Prospección en Escalera," "La Técnica de Perros de Caza," o la "Fiesta Promocional," llenarás tu calendario con citas geniales para presentaciones. Sólo elige la que sea cómoda para ti y comienza a construir hoy mismo. Ordena tu copia ya!

#### **Public Speaking Magic** - Mark Davis 2015-10-19

Instant audience approval. No fear. No sweat. When we talk, we want to be heard. People guard their time. They ask themselves, "Why should I invest my time and attention to listen to you?" Or, "Why should I believe this message?" Whether it is a speech, a presentation, a webinar or even a casual conversation, we have just a few seconds to prove our value. How can we capture our audience's instant attention and support? By mastering our first 20 seconds. We can compel our audience to lean forward and eagerly accept our message. It doesn't matter if we are an experienced public speaker or just making our first speech. By using any of the three major openings in this book, we can confidently start our speeches and presentations without fear. Our obligation is to get our audience to hear, believe, and identify with our message. We must fulfill our duty to our audience. Mark Davis is a public speaking coach and keynote speaker for business conferences, in addition to conducting

public speaking workshops. Tom "Big Al" Schreiter speaks to network marketing groups around the world.

#### Pre-Closing for Network Marketing - Keith Schreiter 2019-11-03

Get our prospects to make a "yes" decision immediately ... even before our presentation begins! Pre-closing is natural. We make a final decision to go to a movie before we see the movie. We make a final decision to go to a restaurant before we see the menu. It is the same with sales presentations. Prospects decide first if they want our business or product, before they see our facts, features and benefits. Closing at the end of our presentations creates stress for us and our prospects. We hate the feeling of pushing for a final decision at the end of our presentation. Now we can confidently give our presentations without the pressure of trying to convince our prospects. Why? Because our prospects already want what we offer. Getting a "yes" decision first makes sense. Why would we even want to present our business or products unless our prospects wanted them first? Now our prospects will love every detail of our presentation. No stress. No rejection. And a lot more fun. So instead of selling to customers with facts, feature and benefits, let's talk to prospects in a way they like. We can now get that "yes" decision first, so the rest of our presentation will be easy. Scroll up now, get your copy, and get your prospects to say "yes" immediately!

#### **How to Follow Up With Your Network Marketing Prospects** - Keith Schreiter 2019-12-05

Not every prospect joins right away. They have to think it over, review the material, or get another opinion. This is frustrating if we are afraid to follow up with prospects. What can we do to make our follow-up efforts effective and rejection-free? How do we maintain posture with skeptical prospects? What can we say to turn simple objections into easy decisions for our prospects? Procrastination stops and fear evaporates when we have the correct follow-up skills. No more dreading the telephone. Prospects will return our telephone calls. And now, we can look forward to easy, bonded conversations with prospects who love us. Prospects want a better life. They are desperately searching for: 1. Someone to follow. 2. Someone who knows where they are going. 3. Someone who

has the skills to get there. We have the opportunity to be that guiding light for our prospects. When we give our prospects instant confidence, contacting our prospects again becomes fun, both for the prospects and for us. Don't we both want a pleasant experience? Don't lose all those prospects that didn't join on your first contact. Help reassure them that you and your opportunity can make a difference in their lives. Use the techniques in this book to move your prospects forward from "Not Now" to "Right Now!" Scroll up and order your copy now!

¡Cómo Obtener Seguridad, Confianza, Influencia Y Afinidad Al Instante! -

Tom "Big Al" Schreiter 2019-11-07

¿Por qué será que los vendedores no pueden vender? Y, ¿por qué será que los prospectos no escuchan? Ofrecemos productos geniales a nuestros prospectos, decimos cosas grandiosas a la gente, compartimos nuestra visión y nuestra pasión con los demás. Pero ellos no nos compran, no creen en nosotros y no comparten nuestra visión ni nuestra pasión. Decimos cosas grandiosas, pero la gente no nos cree, no confía en nosotros. Así que no hacen falta más cosas buenas que decir. En lugar de eso, necesitamos aprender cómo hacer que las personas creen y confíen en las cosas buenas que ya les estamos diciendo. No se trata de la presentación. No se trata del precio. No se trata del aliento del vendedor. No se trata de las diapositivas PowerPoint de nuestros líderes. Se trata de esos primeros segundos mágicos, cuando conocemos a la otra persona. ¿Qué sucede? En los primeros pocos segundos, las personas hacen una decisión instantánea de: 1. Confiar en tí y creer en lo que dices. o 2. Activar la "alarma de vendedores." Levantar su filtro "demasiado bueno para ser verdad." Comportarse escépticos y buscar "el gancho." Esa decisión es inmediata y, desafortunadamente, casi siempre es definitiva. Tom "Big Al" Schreiter nos muestra cómo construir ese lazo de seguridad y confianza en segundos. ¿Cómo? Hablando directamente a la parte del cerebro que toma las decisiones, la mente subconsciente. En este libro, ¡Cómo Obtener Seguridad, Confianza, Influencia Y Afinidad Al Instante! 13 Maneras De Crear Mentes Abiertas Hablándole A La Mente Subconsciente, aprenderás "micro-frases" muy cortas, de cuatro o cinco palabras, técnicas naturales y muy simples que puedes dominar

enseguida. Sí, ¡esto es fácil de hacer! Tu mensaje debe de llegar al interior de la cabeza de la otra persona, no rebotar contra su frente. Tu obligación es hacer que tu mensaje llegue al interior de su cabeza, para que ellos puedan tener opciones en sus vidas. Ahora, si no puedes lograr que crean y confíen en lo que dices, entonces estás reteniendo tu mensaje de manera muy efectiva. Utiliza éstas técnicas claras, probadas en campo, para construir esa afinidad instantánea con las demás personas y, después, todo lo demás será más fácil. Si eres un líder, trabajas en ventas, eres empresario de redes de mercadeo, una persona de influencia, maestro o alguien que necesita comunicarse rápido y eficientemente, éste libro es para tí. ¡Regresa a la parte superior y ordena tu copia ya!

**How To Prospect, Sell and Build Your Network Marketing**

**Business With Stories** - Tom "Big Al" Schreiter 2019-12-06

One tiny story ... changes everything. A ten-second story equals the impact of 1,000 facts. Now we can use micro-stories to communicate our network marketing message in just seconds. Our prospect becomes involved in the story, and instantly sees what we see. And isn't that what we want? Forget the flip chart, the presentation book, the website, the PowerPoint, and the video. Instead, use stories to get that "Yes" decision now. Later we can do our boring, fact-filled presentation. As an added bonus, stories answer objections. No more frustration or push-back from negative prospects. And of course, stories are easy to remember, both for us and our prospect. Here are the actual stories I use, word-for-word. Join the top earners now and become a professional storyteller. Order your copy now and start enjoying some great MLM and network marketing stories to move your business forward.

**51 Maneras Y Lugares Para Patrocinar Nuevos Distribuidores** - Keith Schreiter 2016-07-15

En este libro, 51 Maneras Y Lugares Para Patrocinar Nuevos Distribuidores, conocerás los mejores lugares para encontrar personas motivadas para construir tu equipo y tu base de clientes. Así que en lugar de buscar y perder tiempo, puedes llegar a las personas precisas que quieren tu negocio y tus productos.

### How To Get Your Prospect's Attention and Keep It! - Keith Schreiter 2019-10-26

Two distributors meet the same prospect. One distributor gains a new team member. The other walks away empty-handed. What was the difference? The words they used. Certain phrases hold our prospects' attention long enough for us to deliver our sales message. Prospects have one focused thought at a time. We want that thought to be about us. The most important currency of this century? Attention. Everyone is fighting for our prospects' attention. Intrusive ads, notifications, shiny objects, constant messaging and more combine to pull our prospects' attention away from our offer. We want effective phrases for: Clearing distractions from our prospects' minds. Closing our prospects. Getting final decisions. Reading our prospect's minds. Engaging prospects during presentations. Removing rejection. Bonding with our future team members. In seconds, we can take control of our prospects' minds and deliver our concise message. Now they can fairly decide if our sales message will serve them or not. Getting attention is the easy part. Keeping that attention requires using these magic phrases to ward off distractions. The rewards are huge when we master the art of controlling attention. We deliver a great sales message and prospects hear it. Prospects are smart. They have common sense. They will gladly take action on what serves them best. Stop delivering presentations, sales messages, and benefits to prospects who are not mentally engaged. Instead, make full use of these magic phrases and become the most interesting person of the moment. Order your copy now!

### **First Sentences For Network Marketing** - Tom "Big Al" Schreiter 2019-12-06

Prospects make shallow, instant judgments. We want prospects to judge in our favor. Is our first sentence good enough? Our first sentence choices will interest and engage our prospects ... or turn off their confidence in us. Do our new distributors have proven first sentences that work? Do we? Are we creating new first sentences with trained formulas? What happens when our distributors don't have effective an first sentence? They stop talking to prospects. Game over. Our prospects

guard their time. They give us a chance for about ... a sentence. Then, they decide to proceed with our conversation or not. Let's wow our prospects in our first few seconds. Discover many types of successful, fun first sentences in this book that get positive reactions from our prospects. We can't start with a second sentence, so our first sentence better be good. Order your copy now!

### **Rompe El Hielo** - Tom "Big Al" Schreiter 2019-11-07

¿Quieres Romper el Hielo y que los prospectos para tu red de mercadeo o MLM supliquen por una presentación? Puedes convertir cualquier prospecto, frío o tibio en un prospecto calificado, que quiere saber todo acerca de tu negocio. ¿Cómo? Aprendiendo a introducir tu negocio de manera efectiva dentro de una conversación social, con secuencias de algunas pocas palabras, fácilmente y libre de rechazo. Los prospectos quieren lo que estás ofreciendo, pero temen a los vendedores. Sin embargo a los prospectos les encanta comprar y asociarse. Así que, ¿por qué mejor no usar secuencias de palabras socialmente aceptadas, que provoquen que cualquier prospecto, literalmente, ruegue por una presentación? Este libro contiene varias fórmulas efectivas, con muchos ejemplos de cada una, que puedes usar o modificar. Una vez que sabemos cómo funcionan las fórmulas, podemos crear frases ilimitadas para Romper el Hielo, usarlas y pasarlas a nuestros distribuidores. Tus distribuidores ya no estarán asustados al prospectar, lejos de eso, les encantarán hacerlo. Es mucho más divertido cuando tenemos el control. Los distribuidores quieren trabajar duro, pero no saben qué decir. Sus comentarios de apertura aleatorios, les están arruinando las oportunidades y hacen que sufran malas experiencias. Esas malas experiencias los han entrenado, para evitar la prospección. Pero con palabras y frases entrenadas, todo cambia. Resultados positivos, rápidamente. Prospectar vuelve a ser divertido. Disfruta aprendiendo cómo prospectar personas negativas, personas positivas, parientes, compañeros de trabajo, desconocidos, referidos, prospectos en frío... quién sea, utilizando divertidas frases para Romper el Hielo que los prospectos también disfrutan. Pasarás la semana entera dando presentaciones, en lugar de desperdiciarla buscando gente con quién

hablar. Y nunca más tendrás que escuchar a alguno de tus distribuidores quejarse por que "no tiene con quién hablar." Romper el Hielo es la mejor manera de energizar tu negocio de redes de mercadeo o MLM. ¡Regresa a la parte superior y ordena tu copia ya!

**3 Easy Habits for Network Marketing** - Keith Schreiter 2017-07-27

Use these habits to create a powerful stream of activity in your network marketing business.

**No Logo** - Naomi Klein 2000-01-15

An analysis of the invasion of our personal lives by logo-promoting, powerful corporations combines muckraking journalism with contemporary memoir to discuss current consumer culture

**How To Get Kids To Say YES!** - Ella Schreiter 2019-12-05

Want to get kids to say "Yes" ... instead of begging, negotiating, and pleading? Turn discipline and frustration into instant cooperation. Kids love to say "yes" when they hear their own color-coded language. What color personality are your children? Quickly identify their color personality and then talk to them using the words they understand. Instant communication that works. Instead of our words bouncing off their foreheads and scattering to the floor, we can use secret words that help them listen and understand. We don't have to be a psychologist, psychic, or super-parent. We just have to meet kids "where they are." Once we see the world the way they do, communicating is easy. No more stress, arguing, and frustration. Now that is a win-win! It is up to us to meet our kids where they are. After all, they are just learning about their world. We can do this and have great fun while we get our kids to say "Yes" ... instead of "No." Make talking to kids an awesome experience. Order your copy now!

[Los Cuatro Colores de Las Personalidades para MLM](#) - Tom "Big Al" Schreiter 2019-11-07

Crear lazos instantáneos, comunicación instantánea, y cómo hacer que los prospectos para tu negocio de redes de mercadeo comprendan y actúen sobre tu mensaje = ¡diversión! Esta es la más divertida de las 25 habilidades de redes de mercadeo. Nuestros prospectos tienen un punto de vista diferente al nuestro. Así que, ¿cómo les decimos nuestro

mensaje de un modo que lo comprendan y lo disfruten? Identificando rápidamente su color de personalidad. Este no es un aburrido libro de investigación sobre las cuatro personalidades diferentes. Este libro es una manera fácil y rápida de conocer cómo piensan tus prospectos, y las palabras mágicas precisas para hablar con cada una de las cuatro personalidades. Los resultados son sorprendentes. Los distribuidores introvertidos tienen confianza cuando comprenden cómo piensan sus prospectos. Los distribuidores experimentados tienen conversaciones cortas que hacen que los prospectos se afilien de inmediato. ¿Por qué estar frustrado con los prospectos? En lugar de eso, descubre pronto las cuatro personalidades de un modo divertido y que recordarás siempre. Disfrutarás observando y analizando a tus amigos, compañeros de trabajo y familiares, y verás la manera en la que ellos ven el mundo. Se siente como si tuvieses lentes 3D en tu carrera en redes de mercadeo. De las 25 habilidades, esta es la primera que los nuevos distribuidores deberían aprender. ¿Por qué? Le da a los nuevos distribuidores confianza instantánea. Elimina el rechazo. Le ayuda a los prospectos a escuchar con una mente abierta. Consigue resultados instantáneos. ¿Qué podría ser mejor que eso? No tendrás que buscar prospectos geniales cuando sepas cuáles son los cuatro colores de las personalidades. Tendrás la habilidad de convertir personas ordinarias en prospectos calificados al saber su color de personalidad y decir las palabras correctas. Al usar ejemplos un poco exagerados y algo de humor sobre los rasgos de los cuatro colores de las personalidades, recordarás y utilizarás esta habilidad de inmediato. La vida es más divertida cuando la ves con lentes de 3D. Esta es la habilidad que usarás todos los días, ¡por el resto de tu vida! Prepárate para sonreír y conseguir afinidad y resultados más rápidos. ¡Regresa a la parte superior y ordena tu copia ahora!

**World Migration Report 2020** - United Nations 2019-11-27

Since 2000, IOM has been producing world migration reports. The World Migration Report 2020, the tenth in the world migration report series, has been produced to contribute to increased understanding of migration throughout the world. This new edition presents key data and information on migration as well as thematic chapters on highly topical

migration issues, and is structured to focus on two key contributions for readers: Part I: key information on migration and migrants (including migration-related statistics); and Part II: balanced, evidence-based analysis of complex and emerging migration issues.

**3 Hábitos Fáciles para Redes de Mercadeo** - Keith Schreiter  
2019-12-18

La fuerza de voluntad es buena, pero está sobrevalorada. En lugar de eso, permite que estos tres hábitos impulsen tu carrera en redes de mercadeo hacia el éxito. Tiene sentido construir una plataforma de despegue sólida, y luego poner nuestro negocio en piloto automático. ¿Pero cómo? La mayoría de los líderes de redes de mercadeo están de acuerdo en que estos tres hábitos crearán los cimientos para atraer y construir un equipo fuerte. Los hábitos suceden en automático, tal como atar nuestros zapatos. Los hábitos nos darán la consistencia que permite

que nuestros esfuerzos se acumulen con el tiempo. Ya sabemos cómo crear nuevos hábitos. Lo hacemos todo el tiempo. Así que, ¿por qué no usar hábitos nuevos para hacer que nuestra carrera en redes de mercadeo sea más productiva? ¿Y qué tal si nuestros equipos duplicaran estos nuevos hábitos? Ahora tendríamos la estructura para multiplicar nuestro éxito. ¿El verdadero secreto de los hábitos? Si creamos un hábito que nos mueva hacia adelante, entonces todos los días nuestro negocio se fortalece. Inclusive los pasos más pequeños en la dirección correcta se acumulan con el tiempo. Ahora, los nuevos miembros de nuestro equipo sabrán exactamente qué hacer desde el primer día de sus carreras. No podemos controlar el futuro, pero podemos controlar el proceso que le da a nuestro futuro la mejor oportunidad de éxito. Disfruta descubriendo estos tres hábitos fáciles. Siente la satisfacción de ponerlos a trabajar para ti y tu equipo.