



Agel University



Agel World Team



Equipe Vai Diamante

Bem vindo a Equipe!

Parabéns, agora você faz parte da Equipe Vai Diamante.
Juntos nós podemos fazer com que coisas fantásticas aconteçam!

Seu UserID Agel é: _____.

Seu Patrocinador é: _____.

Para garantir o seu sucesso nós fortemente recomendamos que acompanhasse ao nosso sistema de treinamento. A próxima sessão começará:

_____.

Seus contatos de liderança na linha ascendente são:

Agel Diretor: _____, # _____, Skype _____.

Agel Diretor: _____, # _____, Skype _____.

Seu time está comprometido com o sucesso e pode ser chamado a qualquer hora para oferecer suporte.

Sumário

BEM VINDO A AGEL	4
FATOS SOBRE MARKETING MULTINÍVEL	6
AS CINCO COISAS QUE <u>NÃO</u> PRECISA PARA ATINGIR O SUCESSO COM A AGEL.....	7
AS CINCO COISAS DE QUE <u>PRECISA</u> PARA TER SUCESSO NA AGEL	8
2 COMO SE CONECTAR AO SISTEMA	10
<input type="checkbox"/> PASSO 1: SE INSCREVA NAS LISTAS DE E-MAIL.....	10
<input type="checkbox"/> PASSO 2: ACOMPANHE OS TREINAMENTOS SEMANAIS.....	10
<input type="checkbox"/> PASSO 3: INSCREVA-SE NO PRÓXIMO GRANDE EVENTO.....	10
MODULO 1: INTRODUÇÃO À UNIVERSIDADE AGEL	11
MODULO 2: CRIAR E MANTER UMA LISTA DE CANDIDATOS.....	12
1 CRIANDO UMA LISTA INICIAL	12
<i>LEMBRETES PARA REFRESCAR A MEMÓRIA – Achando os prospectos.....</i>	<i>12</i>
2 CRIANDO UMA LISTA VIVA/DINÂMICA	13
3 AVISOS	14
MODULO 3: TORNE-SE ROTEIRIZADO (SCRIPTS)	15
1 TIPOS DE SCRIPTS (ROTEIROS)	15
MODULO 4: INICIE UMA GRANDE EXPLOSÃO	16
1 EXPLOSÃO DO PACK EXECUTIVO.....	16
MODULO 5: ROP´S USANDO FERRAMENTAS DE 3ºS	17
<input type="checkbox"/> ROP 1: NA SUA CASA.....	17
<input type="checkbox"/> ROP 2: DVD OU APRESENTAÇÃO DE INTERNET GRAVADA.....	18
<input type="checkbox"/> ROP 3: WEBCAST AO VIVO ONLINE.....	18
MODULO 6: A SORTE ESTÁ NO FOLLOW-UP (ACOMPANHAMENTO)	19
CONCLUSÃO	19
ANEXO 1 – LISTA DE CONTATOS.....	20
ANEXO 2 – SCRIPTS.....	27
FALANDO COM SEU MERCADO QUENTE NO TELEFONE	27
MERCADO QUENTE COM GEL PACK:	27
MERCADO FRIO - ATRAVÉS DE CARTÃO DE NEGÓCIOS.....	29
O QUE DIZER PARA DESPERTAR O INTERESSE – SCRIPT DE NOVO MEMBRO.....	30
A FORMA INDIRETA.....	31
ANEXO 3 – REQUISITOS PARA QUALIFICAÇÕES.....	32

Bem vindo a Agel



Meus parabéns em se tornar um Membro da Equipe Agel e se juntar ao Agel World Team.

Estamos vivenciando um crescimento fenomenal em todas as partes do mundo.

Fique sempre “grudado” aos seus líderes, siga o sistema e você poderá conquistar grandes feitos conosco na Agel.

Atenciosamente, Glen Jensen – Agel CEO

Parabéns por ter tomado uma das melhores decisões que alguma vez tomou na sua vida! Escolheu uma das oportunidades de negócio em maior crescimento no mundo atualmente, ideal para ajudá-lo a desenvolver um rendimento suplementar significativo, ou mesmo total liberdade financeira. Seja qual for a perspectiva, provou ser um líder. Alguém que não se contenta com a mediocridade e a mentalidade passiva, alguém que sabe que existe uma melhor forma de viver. Acabou de descobri-la.

A Agel é um novo ramo nas empresas de marketing multinível, e já estamos reescrevendo a história da indústria. A Agel provou que uma idéia de um novo produto, uma abordagem inovadora ao plano de compensação e uma forte estrutura de apoio lhe oferecem a hipótese de atingir grandes objetivos.

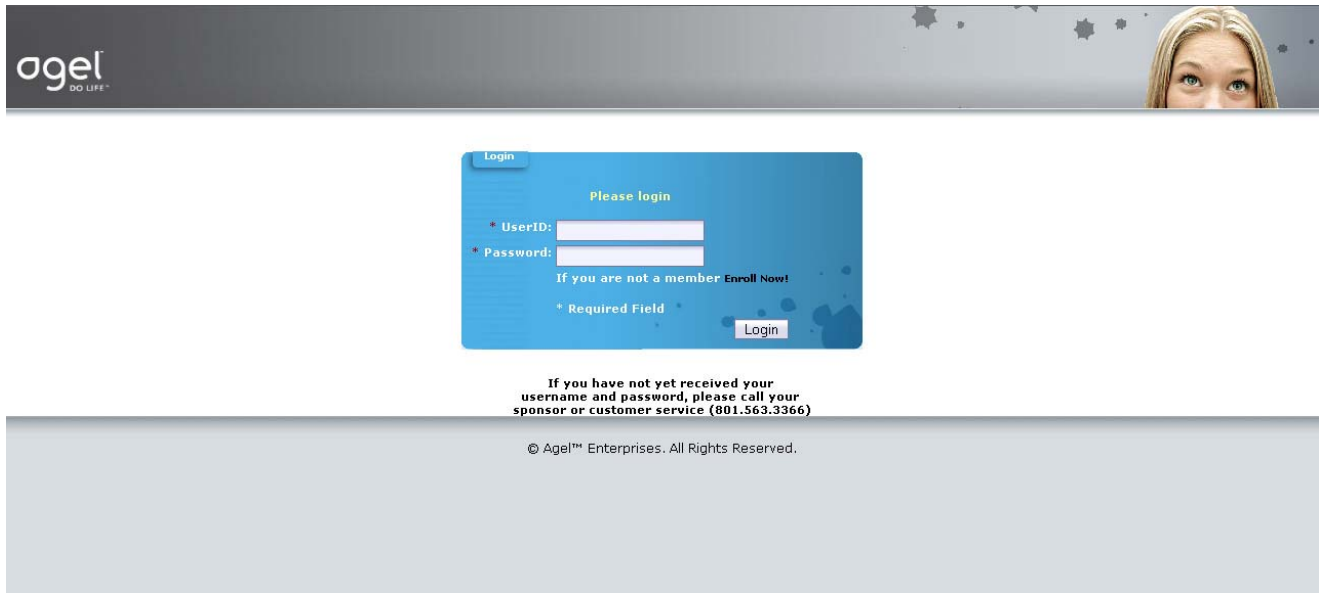


O que fazer Agora? Seus primeiros passos Vitais.

Uma vez que sua aplicação tenha sido submetida ao seu patrocinador e cadastrada no escritório virtual da Agel (BackOffice), por favor, complete os seguintes passos:

Checar seus emails da Agel / seu patrocinador procurando sua carta de boas vindas contendo User ID e senha.

Entrar no site www.Agel.com. Clicar em "Login" no canto superior esquerdo e entre com seu número ID e senha.



Verifique todos os seus dados pessoais e bancários para que a Agel possa pagá-lo corretamente.

Tenha certeza de que seu *Auto-ship* está ativado corretamente, defina a data para o começo do mês e o pedido de 2-4 caixas de *Auto-ship*.

Se familiarize com o escritório virtual. Aqui será onde irá controlar e medir o seu negócio Agel.

Planejar o seu Tempo Agel – Estude quantas horas por semana você quer trabalhar com a Agel e marque na sua Agenda como compromissos diários. A expectativa da nossa equipe é um mínimo de 5 horas por semana. Parte desse comprometimento é para o treinamento mensal via *webcast*.

Uma das melhores maneiras de se comunicar de graça com seu patrocinador, membros da equipe e com prospectos nacionais e internacionais é pelo **Skype** no seu PC. Faça o download desta ferramenta fantástica no site www.Skype.com. Se você não tem microfone e auto-falantes será necessário comprar um *headset* ou microfone para isto, mas esse é um investimento de grande valia para seu negócio Agel. Seu patrocinador pode ensiná-lo melhor sobre como utilizar esse programa.



Esse é um Guia sobre como construir seu negócio Agel com base em um sistema comprovado. O fator chave em qualquer negócio de Marketing de rede é criar duplicação, esse simples mas eficiente sistema funciona é duplicável por todos. Esse sistema foi desenvolvido pelos *experts* da indústria e funcionou ao redor do mundo. Quando cadastrar alguém na Agel é vital que também encaminhe a eles este documento para que eles iniciem também seu negócio da maneira correta.

Muito Importante

A maioria das pessoas ficam muito animadas com o negócio Agel. Quando se cadastram é importante que comecem a contar para as pessoas que conheceram um novo negócio chamado Agel logo de cara. Portanto, é vital que **ANTES** que comece a comentar com as pessoas sobre a Agel você simplesmente complete o treinamento da Universidade Agel com os seus 6 módulos. Isso vai realmente economizar seu tempo e ajudar a minimizar seus esforços e dificuldades.

1

INTRODUÇÃO A AGEL

Fatos sobre Marketing Multinível

Agel representa uma nova geração de empresas de Marketing Multinível. Estamos fazendo história. Um apelo inovador ao plano de compensações e uma forte estrutura de suporte oferece a você a chance de cumprir grandes feitos.

O marketing multinível cresceu substancialmente nos mais de cinquenta anos da sua existência. Hoje em dia, este negócio é conduzido em mais de 100 países por todo o mundo, com mais de 56 milhões de pessoas participantes. As vendas ultrapassam os 100 mil milhões de dólares anuais (fonte: Direct Selling Association).

Ao longo da sua história, a indústria atraiu a atenção e os elogios da comunidade empresarial e da Imprensa financeira, emergindo verdadeiramente como o último bastião do sistema empresarial liberal onde qualquer pessoa pode desenvolver a sua liberdade financeira real sem um grande investimento. E a Agel emergiu como uma das empresas líderes, ajudando a formar esta realidade para quem sonhou com uma vida melhor.

Este Plano de Negócios irá ajudá-lo a iniciar o seu negócio de uma forma rápida, concentrada e lucrativa, utilizando os mesmos métodos que os nossos maiores vencedores testaram e comprovaram. Irá evitar alguns dos erros mais comuns cometidos pelas pessoas inexperientes e você irá aprender a acelerar a sua viagem em direção ao sucesso no seu negócio Agel.

Nesta fase inicial, é fundamental que atue da forma indicada por este guia. O sucesso chega sempre a quem aceita conselhos e está disposto a atuar segundo o que aprendeu. Por favor. Pode questionar mais tarde. Neste momento, você é novo e queremos que alcance o maior sucesso possível. O que vai ler aqui são "as melhores práticas" comprovadas e testadas ao longo do tempo e que funcionam. Por isso, pedimos-lhe que complete os passos deste plano exatamente como eles são descritos, e aí terá a melhor oportunidade para atingir o sucesso.

Por favor, leve o seu negócio a sério. Só porque não investiu dezenas de milhares de dólares no seu negócio Agel não significa que não possa obter um rendimento maior do que muitos dos principais empreendedores do mundo. Se gerir o seu negócio como um passatempo, obterá os rendimentos de um passatempo. Mas se gerir o seu negócio de forma séria receberá um rendimento substancial e de forma residual.

Não fale a ninguém do seu novo negócio até terminar os seis módulos deste treinamento. É melhor não tentar explicar a Agel até saber o que dizer e quais ferramentas vão utilizar no processo. Por enquanto, escreva simplesmente o nome e as informações de contato de todas as pessoas de que se lembra (Lista de contatos) no espaço respectivo no final deste guia.

Há várias coisas necessárias para atingir o sucesso no marketing multinível. Mas provavelmente o mais importante são algumas das coisas que as pessoas pensam que precisam - mas que, na realidade, não precisam. Eis cinco coisas que pode considerar necessárias para o seu sucesso – mas que, na realidade, o impedem de atingi-lo.



AS CINCO COISAS QUE NÃO PRECISA PARA ATINGIR O SUCESSO COM A AGEL...

1. FORMAÇÃO ACADÊMICA OU DIPLOMAS

Milhares de pessoas têm sucesso com a Agel sem necessitarem de graus acadêmicos. Alguns dos nossos líderes “top” nem sequer terminaram o segundo grau! Como o marketing multinível é tão diferente dos outros negócios, aqui as regras são diferentes. É possível, e mesmo bastante comum, construir uma organização de grande sucesso sem possuir diplomas ou graus.

Se você tem um diploma, ou mesmo alguns, ótimo! Saiba apenas que não é um requisito para ter sucesso com a Agel.

2. EXPERIÊNCIA EM MARKETING MULTINÍVEL

Não necessita de qualquer experiência para atingir o sucesso com a Agel. Na realidade, podemos dizer que quem chega sem idéias preconcebidas nem maus hábitos e segue simplesmente o sistema aprende mais depressa.

A sua linha de patrocinadores já “cortou a lengalenga” e abriu um caminho a seguir. Aprenderam as melhores práticas na criação de negócios e descobriram os erros a evitar. Utilizando a experiência de quem o precedeu, será capaz de atingir o sucesso muito mais depressa. Elaboramos um sistema passo-a-passo, desenvolvemos a infraestrutura de apoio ao sistema e criamos um programa de formação sobre como obter os melhores resultados.

Temos pessoas que já atingiram o nível de prestígio de *Diamond Director*, apesar de terem chegado à Agel sem qualquer experiência. Se você gosta de aprender, não tem medo de trabalhar e está disposto a seguir o sistema, poderá atingir o sucesso com a Agel.

3. APROVAÇÃO DE OUTROS

Uma das tristes verdades da vida é que nem todo mundo está preparado para o sucesso. Obviamente, quase todas as pessoas lhe dirão que querem ter sucesso. Mas, infelizmente, algumas pessoas contentam-se em ser “vítimas profissionais” e arranjam desculpas para não atingirem o sucesso.

Não fique surpreendido por alguns dos seus amigos e familiares não entrarem no negócio e, até, desacreditarem por você entrar. É lamentável, mas algumas pessoas sentem a necessidade de atacar aqueles que lutam por algo maior na vida. Isso se deve porque se atingir o sucesso irá destruir as desculpas deles para não atingirem o sucesso. Vão diverti-lo com histórias de terror sobre pessoas que tentaram outros negócios e falharam, e vão te dar todo o tipo de razões e motivos para a Agel não funcionar consigo. O melhor é dar a estas almas “bem-intencionadas” um sorriso irônico, agradecer as suas opiniões, ser forte na sua determinação e manter-se concentrado no que é correto para si mesmo.

Muitas vezes, a apresentação mais difícil que irá fazer será a um familiar ou ao seu melhor amigo. Às vezes, santos da casa não fazem milagres. (Razão pela qual irá aprender a utilizar ferramentas de terceiros mais à frente.) Outras vezes, encontrará amigos próximos ou famílias com três gerações no negócio e isso proporciona uma oportunidade maravilhosa para trabalhar em conjunto com vista ao sucesso.

Você não necessita da aprovação de ninguém exceto de si próprio. Por vezes, até a sua mulher ou namorada podem não aprovar o seu negócio de marketing multinível. Esta é, na verdade, uma resposta inicial freqüente, mas já vimos milhares de pessoas que construíram negócios enormes sem a ajuda das respectivas mulheres. Todavia, não se surpreenda se quando ganhar uma viagem ou um cruzeiro gratuito ao Havaí e/ou um carro bônus da Agel elas entrem no negócio entusiasticamente e as coisas melhorarem de imediato!

4. MAUS CONSELHOS

Muitas vezes um novo membro da equipa envolve-se com a Agel e recebe aconselhamento bem intencionado de amigos que nunca construíram uma rede de contatos na vida. Se quiser aprender a pilotar aviões, é melhor aconselhar-se com um piloto experiente. Se quer subir ao Everest, fale com alguém que já o tenha feito.

Do mesmo modo, se quer desenvolver um negócio Agel, olhe para a sua linha de patrocinadores e procure alguém que já o tenha conseguido. São essas as pessoas a quem pedir conselhos. Nunca aceite conselhos financeiros de pessoas falidas! Os melhores conselheiros são as pessoas de sucesso.

5. PERFEIÇÃO

Não cometa o erro que muitos novatos cometem que é pensar que não conseguem fazer nada sem terem testado todos os produtos, lido todos os documentos e memorizado todos os aspectos do plano de compensação. O nosso sistema está estruturado para que possa estudar, atuar e ensinar simultaneamente. Ganhará enquanto aprende e aprenderá enquanto ensina. É uma forma poderosa de construir uma equipa forte num instante. A coisa mais importante é atuar porque a velocidade a que começa irá determinar a velocidade da sua equipa.

AS CINCO COISAS DE QUE PRECISA PARA TER SUCESSO NA AGEL

Agora que já falamos do que não precisa para ter sucesso com a Agel, vamos explorar o que é necessário para atingir os níveis mais altos de sucesso e de retorno no seu negócio:

1. DEZ A QUINZE HORAS POR SEMANA

Para construir o seu negócio de forma eficaz, precisará de, pelo menos, dez horas por semana para trabalhar o seu negócio. Com a Agel disponível em tantos mercados, será melhor pensar em chegar às quinze. Esta é a única hipótese que terá nesta fase inicial, por isso querera aproveitá-la ao máximo.

Não recomendamos que desista do seu trabalho ou negócio para começar a Agel. Ao invés, sugerimos que continue a fazer o que faz, mas arranje dez a quinze horas por semana e comece a trabalhar em tempo parcial. Significa fazer um sacrifício no curto prazo (como deixar a televisão, o cinema e outras coisas por algum tempo), para que possa colher os benefícios no futuro e durante muitos anos. Esta é a forma mais duplicável para que a sua equipe também seja capaz de atingir o sucesso. Preste atenção que utilizamos a palavra "trabalho". Para atingir o sucesso com a Agel, você terá que estar disposto a trabalhar. E comprovamos que são necessárias pelo menos dez horas para conseguir energia suficiente para dar início ao seu negócio.

Obviamente, este investimento de tempo não se aplica a quem está simplesmente interessado em usar os produtos Agel e a divulgá-los aos seus amigos, vizinhos e familiares. Ou, por exemplo, um *personal trainer* que quer apenas divulgá-los aos seus clientes. Se o seu enfoque principal é o pequeno negócio ou o modelo varejista, você consegue fazê-lo em apenas algumas horas por mês. Como a Agel funciona com o Programa de Cliente Preferencial, uma pequena quantidade de tempo é suficiente para produzir os resultados que deseja. Mas se está a ler este plano de negócios assumimos que está interessado no modelo de grandes negócios para construir uma rede de grande escala e criar alavancagem para gerar renda residual.

2. TER UM DESEJO PROFUNDO

A verdade é que todos vivem ocupados. Todo mundo já utiliza às 24 horas do dia. Para atingir o sucesso com a Agel, você deve substituir a criação do negócio por algo que já esteja fazendo com essas dez a quinze horas semanais. E para fazê-lo em longo prazo, deve ter uma razão para fazê-lo. Necessita de um desejo profundo com a qual esteja apaixonado, que o entusiasme e que o mantenha concentrado na perseguição desse desejo. Esta vontade vai mantê-lo trabalhando, mesmo quando as coisas não são perfeitas como gostaria que fossem. Esse desejo pode ser uma casa maior, um *Lamborghini* novo, despedir o chefe ou doar um milhão de dólares a uma instituição de caridade. Ou todas as anteriores!

3. UMA ATITUDE POSITIVA

Ter a atitude certa é a coisa mais importante a fazer no início da sua carreira com a Agel. Ter um tempo diário reservado para auto-desenvolvimento irá mantê-lo no caminho certo. O entusiasmo e uma atitude positiva são mais poderosos que qualquer conhecimento que aprenda ou quaisquer competências que desenvolva. Existe muito ceticismo e negativismo no mundo de hoje. Encontrará muitas pessoas que lhe dirão por que é que este negócio não funciona. Não deixe que as expectativas de alguém que desistiu dos seus sonhos atrapalhem a sua missão para alcançar o seu sucesso. Essas pessoas são as "destruidoras de sonhos" e vivem vidas de calmo desespero.

Muitas vezes, os novos membros da equipe sem formação nem experiência estabelecem um grupo de 20 a 30 pessoas no seu primeiro mês. Não o fazem com competências, conhecimentos ou técnicas - conseguem-no com entusiasmo puro e simples. Mostram entusiasmo pela Agel e esse entusiasmo duplica com os seus contatos e membros da equipe. Aborde esta aventura com a atitude positiva que ela merece. Não "experimente". Decida-se, avance e atue.

4. VONTADE DE APRENDER E SER ENSINÁVEL

A Agel proporciona uma abordagem nova e única aos negócios. Irá descobrir que aqui as regras são diferentes. O que funciona nas áreas de vendas das empresas não funciona necessariamente na Agel. Mantenha um espírito aberto e ouça a sua linha de patrocinadores. Eles descobriram o que funciona e as melhores práticas a seguir.

O que irá aprender é um sistema passo-a-passo para criar o maior negócio na menor quantidade de tempo. O critério mais importante é a duplicação. É importante que resista à vontade de criar novas ferramentas e tentar métodos originais. Dessa forma, o sucesso relaciona-se unicamente com as suas competências e é mais difícil à sua equipe para duplicar. Na *Agel World Team* e *Equipe Agel Brasil*, todos seguimos o mesmo sistema, o que faz com que funcione melhor para todos.

5. SER PRÓ-ATIVO E ATUAR

O maior erro que as pessoas novas cometem é desperdiçar tempo "se preparando para começar". Logo, estará pensando em todas as razões possíveis para o seu negócio Agel não funcionar com você mesmo. E se você se convencer disso, é exatamente o que acontecerá. As pessoas de maior sucesso na Agel passaram de imediato à ação, e começaram a ter resultados imediatos. Assim começa um ciclo poderoso de duplicação que continua através dos muitos níveis da sua organização.

Você não precisa memorizar todos os ingredientes do produto, ser capaz de apresentar um briefing do Negócio Agel ou compreender todas as complexidades do plano de compensação para começar. Temos ferramentas de construção de negócios para ajudá-lo com tudo isso. Só necessita seguir os passos simples deste plano de negócios e aprender enquanto avança.

É comum dizer-se que conhecimento é poder. Infelizmente, o conhecimento é apenas poder potencial. É do conhecimento aliado à ação que vem o verdadeiro poder.

Se estiver à espera do plano perfeito, esse plano é atuar. A sua linha de patrocinadores, as ferramentas e o sistema irão evitar que cometa qualquer erro grave. Siga as suas indicações e atue. Então vamos começar!



2 Como se Conectar ao Sistema

□ PASSO 1: SE INSCREVA NAS LISTAS DE E-MAIL

Por favor, vá ao nosso site de treinamento: www.vaidiamante.com/equipe e coloque seu nome e seu e-mail para se juntar a nossa lista de e-mails. Com isso você vai receber novidades, treinamentos e anúncios especiais diretamente na sua caixa de e-mails.

Assim que se registrar, navegue pelo site e se familiarize com as diversas seções. Esse será um ótimo site onde pode achar treinamento. Pode checar onde estão ocorrendo os eventos pelo mundo, e se conhecer pessoas nessas áreas pode mandar elas para estes eventos e expandir seu negócio em novos mercados.

Também recomendamos navegar e se conectar ao www.agelnetwork.com, o site de David & Ann Feinstein. (Em inglês)

□ PASSO 2: ACOMPANHE OS TREINAMENTOS SEMANAIS

Toda semana os líderes Jacob Paulsen e Andrew James apresentam um *Webcast* de liderança. É importantíssimo que acompanhe estes *Webcasts* para saber de novos eventos, novos anúncios como produtos e subidas de nível. Cheque também com seus líderes locais para saber sobre os ABBs locais e eventos.

Você pode entrar nestes e em outros treinamentos no site www.vaidiamante.com/equipe onde terá *Webcasts* oferecidos por líderes de todo o mundo.

□ PASSO 3: INSCREVA-SE NO PRÓXIMO GRANDE EVENTO

Nós temos grandes eventos que ocorrem 3 ou 4 vezes por ano que o ajudam a desenvolver seu negócio. Estes eventos oferecem bastante informação de formação sobre as melhores formas de potencializar o seu negócio. Alguns são apenas para os membros Top, como o *International Leadership Summit* (ILS). Outros (como *Agel World*, *Mastermind* e *Go Diamond Weekend*) são para todos, para ajudá-los a atingir patamares superiores.

Estes grandes eventos são uma oportunidade para você entrar em contato com os líderes do mercado e que possa ter alguns contatos, e que adoraria ter um grupo. Por isso, mesmo se quiser desenvolver seu negócio unicamente no seu país ou quiser aprofundar o seu negócio para o mundo, terá simplesmente de marcar presença nestes eventos.

Honestamente, quem participa nestes eventos tem uma vantagem importante sobre quem não participa. Não conseguirá substituir a experiência que é estar em um destes eventos, falando com os distribuidores Top e com os executivos empresariais da Agel, colocando questões, relacionando-se durante os intervalos e aprofundando a programação de sucesso com os melhores e mais brilhantes do universo Agel.

Estes são os tipos de eventos pelos quais teria de pagar, fora da Agel, centenas ou mesmo milhares de dólares libras ou euros se conseguisse encontrá-los abertos ao público (o que não consegue).

Quando estiver no site da equipe, procure a caixa na página inicial que diz "EVENTOS" e registre-se imediatamente. Estes eventos vão lhe dar anos de avanço na sua curva de aprendizagem.



Modulo 1: Introdução à Universidade Agel

A Universidade Agel é um sistema testado e comprovado que facilita o crescimento rápido, apóia o trabalho de equipe, mantém a credibilidade de todos e serve de ferramenta para as lideranças ajudarem um novo Membro de Equipe a transformar fraquezas em pontos fortes.

No decorrer deste curso você irá presenciar a transformação de um simples distribuidor Agel até se tornar um "Profissional de Marketing de Rede". Você irá criar novas habilidades e desenvolver novos hábitos pessoais que o permitirão prosperar na Agel.

Nós descrevemos abaixo a diferença entre o Distribuidor e o verdadeiro Profissional de Marketing de Rede.

Distribuidor	Profissional de Marketing de Rede
<ul style="list-style-type: none">➤ Pensa que vai ganhar dinheiro simplesmente por que se inscreveu no negócio.➤ Não têm metas escritas➤ Não tem uma lista escrita de contatos➤ Apresentam pessoas à Agel de vez em quando➤ Encaram obstáculos e desafios como uma maneira de justificar a inatividade e como uma desculpa para não ganharem dinheiro.➤ Não estão preparados para fazer o que é preciso. Tendendo a se estagnar na mediocridade. Têm mentalidade de TRIBO.➤ Está sempre falando sobre qual ação vai fazer no futuro.➤ Não é verdadeiramente "ensinável" e não têm uma vontade ou um desejo verdadeiro pelo sucesso.➤ Desejando estagnar. Não entende que a felicidade só vem quando se mantém andando em frente.➤ Não está "atenado" e informado, portanto não é propriamente treinado e leva muito mais tempo para ter resultados.	<ul style="list-style-type: none">➤ Estão ganhando dinheiro porque fazem o que é preciso e seguem o sistema.➤ Têm metas escritas➤ Tem uma lista de contatos Viva (dinâmica) e escrita➤ Apresentam alguém à Agel todos os dias➤ Não encaram obstáculos como bloqueios que impedem o progresso. Nunca usam desculpas.➤ Preparados para fazer o que for preciso. Inspirados para atacar a vida (lutar pelos seus objetivos) e se erguer acima da TRIBO.➤ Está tomando "GRANDES AÇÕES" agora!➤ Ensinável e cheio de PAIXÃO. Resultados orientados por um VERDADEIRO desejo pelo sucesso.➤ Não deseja parar. Entende que toda a diversão da vida está em alcançar, se esforçar e crescer.➤ É "atenado" e está aprendendo e melhorando suas habilidades constantemente. Portanto, alcançam resultados mais rápido.

Nos módulos seguintes desse treinamento iremos ensinar as habilidades necessárias para se tornar um Profissional de Marketing de rede e construir um negócio sólido rapidamente. Iremos ensinar como se tornar programado (treinar o *Script*), como convidar pessoas para conhecer o negócio Agel, como fazer apresentações corretamente, e também como fazer o follow-up (acompanhamento). É muito importante que você complete este guia e os seus seis módulos. Esses passos não irão somente ajudá-lo a começar o seu negócio Agel, irão também continuar a guiá-lo pelos próximos anos do seu negócio.

Modulo 2: Criar e Manter uma Lista de Candidatos

Um grande erro que muitos membros cometem é pensar que depois que tenham falado com todas as pessoas da sua lista inicial de nomes eles ficam sem contatos. Distribuidores fazem a lista uma única vez enquanto os **Profissionais de Marketing de Rede** faz uma lista aberta que sempre está recebendo novos contatos.

Neste modulo de treinamento queremos ajudá-lo a fazer sua lista inicial e também ensinaremos como manter sua lista após essa fase inicial.

1 CRIANDO UMA LISTA INICIAL

Uma lista de candidatos completa se encontra na parte final deste Guia nos anexos.

LISTA DE CANDIDATOS UNIVERSIDADE AGEL

NOME	TELEFONE	EMAIL

Aqui estão algumas dicas úteis para ajudá-los a começar. Escreva todos os nomes que se lembre. Não pré julgar as pessoas. O único critério que deve considerar é se a Agel se tornaria uma melhor empresa com o envolvimento dessas pessoas. Que tal começarmos a escrever os nomes agora mesmo...

LEMBRETES PARA REFRESCAR A MEMÓRIA – Achando os prospectos

- PESSOAS QUE PAGA REGULARMENTE**— Faça uma lista das pessoas que paga regularmente, seja semanalmente ou mensalmente. Para começar escreva o dono da mercearia, dono da lavanderia, o cabeleireiro, o personal trainer, etc.
- PESSOAS QUE PAGA OCASIONALMENTE**— Esta lista pode incluir o seu farmacêutico, o encanador, o decorador, o empregado da loja de roupa, o vendedor de móveis, o limpa-carpetes, etc. Inclua todas as pessoas de quem compra artigos e serviços de vez em quando.
- PROFISSIONAIS**—Pense nos profissionais com que lida freqüentemente, como médicos, advogados, dentistas, padres, professores, etc.
- AMIGOS, VIZINHOS E PARENTES**— Essa é uma enorme lista, provavelmente chegará aos 100 ou 200 contatos sozinha.
- ORGANIZAÇÕES QUE PERTENCE**— Que tal pensar na Igreja, templo, ou sinagoga que você freqüenta, aos clubes a que pertence, e as reuniões das associações que participa?

- **COLEGAS DE ESCOLA** — E as pessoas que estudavam no colégio com você? Não se esqueça de nenhum curso, escolas profissionalizantes, supletivos que possa ter frequentado. Com a Internet, todos esses contatos estão apenas a um *click* de você.
- **EMPREGOS ANTIGOS** — No seu antigo emprego você tinha um círculo de amizades e afinidades com quem costumava trabalhar. Pense também naquelas pessoas que você imaginava serem seus inimigos na empresa ou que estavam competindo um lugar na empresa com você.
- **RECREAÇÃO** — Você joga tênis ou golfe, faz natação ou bate aquela bolinha no final de semana? Pense nas pessoas que fazem parte destas atividades com você.
- **EXÉRCITO** — Se você serviu o exército, pense nos homens e mulheres que trabalharam com você lá. Você provavelmente criou um forte relacionamento com essas pessoas durante o serviço.
- **CARTÕES DE NEGÓCIO**—Go through that collection of business cards you've been gathering in your desk or junk drawer!

QUEM VOCÊ CONHECE...

- Parece com o Tom Cruise
- Acabou de parar de fumar
- Acabou de se mudar
- Na política
- Que conheceu no avião
- No rádio / TV
- Que parece a Julia Roberts
- Que precisa de um dinheiro extra
- Na academia

QUEM VENDEU A SUA/SEU...

- Casa
- Computador
- Carro / Pneus
- TV / Rádio
- Anéis de casamento
- Óculos / lentes de contato
- Barco
- Barraca de camping
- Móveis
- Ar condicionado
- Celular
- Seguros

QUEM É SEU...

- Carteiro
- Entregador de Jornal
- Dentista
- Sacerdote / Rabino / Padre
- Floricultor
- Advogado
- Contador
- Agente de Seguros
- Farmacêutico
- Quiropraxista
- Veterinário
- Garçon/Garçonete favorita
- Açougueiro/Padeiro
- Agente de viagens
- Cabeleireiro
- Fotógrafo
- Arquiteto
- Mecânico

QUEM...

- Mora na porta ao lado
- Mora na vizinhança
- Mora no andar de cima / de baixo
- Ensina suas crianças
- Era seu companheiro no serviço
- Ia para escola com você
- Eram seus professores
- É seu chefe
- Foi com você à praia
- Tem um restaurante
- Vai à Igreja com você
- É policial

QUEM É RELACIONADO A VOCÊ...

- Pais
- Avós
- Agregados
- Tios/Tias
- Primos

2 CRIANDO UMA LISTA VIVA/DINÂMICA

Uma vez que tenha criado sua lista inicial é importante que saiba como deve proceder para continuar adicionando contatos e manter essa lista. Um Profissional de Network Marketing entende que ele/ela precisa sempre adicionar novos contatos para se manter no negócio. Isso não significa comprar *leads* ou outras táticas irritantes para achar mais contatos. Um profissional de Network Marketing vive sua vida em um estilo que expande constantemente seu mercado quente e sua lista de prospectos.

Profissionais de Network Marketing não criam laços emocionais com os lugares onde gastam dinheiro. Tente ir a um novo dentista, mecânico, barbeiro, agente de seguros, etc. Troque o óleo em um posto diferente e vá a uma quadra de tênis nova. Sua aparência externa e interna é também muito importante para atrair pessoas a você. Lembre-se de sempre ter um Gel Pack/Cartão com você. Não seja pego de surpresa!

Sua lista de candidatos nunca deve ter menos que **50 pessoas**. 20 deles estão prontos para serem prospectados. 20 foram recentemente adicionados e você ainda está construindo confiança. 10 disseram que o momento não era propício e você combinou um momento no futuro para conversar novamente.

Se você conseguir se lembrar de fazer da sua lista uma lista viva e dinâmica você já se preveniu de um dos maiores e mais comuns erros que as pessoas cometem neste negócio.

3 AVISOS

E quanto às pessoas que já fazem parte da Indústria? Pode parecer bem tentador começar pelas pessoas de outras empresas da Indústria na esperança que elas possam trazer uma grande rede de *downlines* junto com eles.

Entenda que isso não ocorre com muita frequência. Vamos supor que todos os *networkers* são como maçãs. Aqui estão os diferentes tipos de maçã na indústria do Marketing de rede:

- **Maçãs Verdes:** Pessoas que (assim como você) são novas na indústria e entraram recentemente em uma outra empresa. Maçãs verdes não estão maduras para colher frutos de uma nova árvore porque estão tão animadas com sua nova oportunidade o quanto você está com a Agel. Ao tentar convencer elas de que a Agel é uma melhor oportunidade você não passará uma boa imagem profissional e muito dificilmente irá convertê-los à Agel.
- **Maças Podres:** Pessoas que vivem pulando de uma empresa para outra na indústria e nunca tiveram muito sucesso. As Maças podres não são coisa porque já perderam toda suas influências com as pessoas e claramente não estão aprendendo as habilidades necessárias para o sucesso. Essas pessoas não trazem muito progresso para sua organização.
- **Árvores:** Pessoas na indústria que já estão tendo um bom rendimento. É quase impossível que tire alguém do seu negócio se eles já estiverem fazendo mais de US\$10.000 por mês. Não gaste muito tempo tentando arrancar estas árvores do chão.
- **Maças Vermelhas:** Pessoas que gostam de Marketing de rede desenvolveram alguma das habilidades necessárias para o sucesso, e tem experiência o suficiente para reconhecer porque a Agel é uma oportunidade especial. Essas pessoas não ganharam o dinheiro que estão esperando e estão esperando por isso. Aqui você tem uma chance de pegar a maçã madura da árvore.

E quanto às pessoas que me dizem não? O acompanhamento (follow-up) é também uma habilidade muito necessária. Raramente as pessoas vão dizer não para a oportunidade Agel. A maioria das vezes elas dirão que não podem fazer parte devido ao momento (*timing*) que é ruim. Aprenda a fazer o acompanhamento quando seu prospecto permite isso. Isso pode ser em 6 meses, após as férias dele, após a promoção no trabalho, etc. Vamos comparar a situação financeira das pessoas com os ponteiros do relógio.



- Pessoas à meia noite acabaram de ter seu melhor ano financeiramente falando e o ano que vem promete ainda mais. Essas pessoas podem ou não podem ter tido uma boa experiência financeira este ano, mas seria difícil trazer eles para a Agel.
- Pessoas que estão às 3 horas sabem que a sua vida está para mudar só que o mundo exterior não sabe disso. Capaz que eles tenham acabado de descobrir que a empresa em que trabalham está em uma temporada ruim e os resultados não foram bons. Nós não saberíamos apenas olhando para elas se elas precisam de uma oportunidade.
- Pessoas às 6 tiveram mudanças financeiras ruins e seu mundo exterior sabem disso. Nós sabemos que neste estágio eles estão precisando de uma oportunidade e temos uma solução para eles!
- Pessoas às 9 tiveram mudanças drásticas para pior financeiramente e estão em maus lençóis. Essas pessoas precisam urgentemente da Agel e nós podemos ajudá-los!

Não importa se uma pessoa faz parte da indústria ou não, se ela precisa da oportunidade Agel ou não, o que devemos fazer é apresentar a oportunidade para todos e deixá-los decidir por si mesmo se isso faz sentido para ela ou não.

Modulo 3: Torne-se Roteirizado (Scripts)

Antes de iniciar sua grande explosão você precisa se tornar roteirizado. Fornecemos alguns roteiros (Scripts) que foram testados por muito tempo para que memorize. Pratique estes roteiros a cada dia e os faça parte de quem você é para quando abordar prospectos você fazer isto de uma maneira natural.

Tempo, Tempo e Por que.

- Tempo - “Pedro, eu estou com um pouco de pressa agora, mas eu tinha que te ligar para falar rapidinho”.
- Tempo – “Você pode falar só por um minuto”?
- Porque – “Ótimo, a razão para qual estou te ligando é...”

Os 4 C’s

Torne-se Roteirizado

- Os 4 C’s

Contatar com perguntas

*“Você já viu isso em algum lugar antes”? (Entregue a ele um Gel Pack)
“Você tem acesso a internet agora”?*

Criar curiosidade

“Se você tivesse uma participação nas vendas de todas as latas de Red Bull ou Ipods de todo o Brasil o que mudaria na sua vida?”

Controlar a si mesmo – Não satisfazer a curiosidade

Comprometer – as pessoas a assistir o vídeo “Check it out” ou outra ferramenta de 1º contato

1 Tipos de Scripts (Roteiros)

- **SCRIPT 1: Pessoalmente (Mercado Quente/Frio)**
- **SCRIPT 2: Por Telefone**
- **SCRIPT 3: AGEL LINK/EMAIL/SITE**

Os Scripts estão no final deste Guia.

Modulo 4: Inicie uma Grande Explosão

Agora que você construiu sua lista estamos prontos para começar a convidar pessoas para conhecer o negócio. Este módulo de treinamento ensina diferentes métodos para iniciar uma grande explosão. A grande explosão é um passo crítico para as pessoas que são novas no negócio bem como para as pessoas que precisam de mais “gás” na sua organização. Profissionais de Marketing de rede fazem uma grande explosão periodicamente. É por isso que os novos membros da equipe recebem 16 caixas de produtos (executivo) e os membros que já estão há algum tempo recomenda-se o auto-ship de 4 caixas. Esse montante de produtos permite que conduza a explosão inicial. Lembre-se disto assim como lembra de todos os outros conceitos ensinados na Universidade Agel, isso requer AÇÃO.

1 EXPLOÇÃO DO PACK EXECUTIVO

Você vai querer expor ao maior número de pessoas possível a oportunidade de negócios Agel usando as ferramentas de prospecção que temos disponível. Entenda que não vai precisar ficar vendendo os produtos ou a oportunidade. A maior ferramenta de Marketing que pode ter é o Gel Pack (saches) da Agel.



Das 16 caixas que vêm no Pack Executivo nós recomendamos que faça o pedido de 10 caixas dos *gelpacks* de melhor sabor.

- Separe 6 caixas para uso pessoal.
- Coloque seus adesivos (Stickers) no verso de 300 Gel packs
- Dê um Gel Pack para 300 pessoas diferentes nos seus primeiros 30 dias (somente 10 por dia)
- Utilize os Scripts e os 3P's Poder, Paixão & Postura



Deixe as ferramentas fazer o trabalho. Se os seus lábios estiverem movendo eles devem estar direcionando alguém para uma ferramenta como o sache de Gel. A cada primeira exposição, você deve guiar seu prospecto para uma segunda exposição (ROP ou DVD). A maneira de se começar rápido ou injetar mais “gás” na sua organização é conduzir o que chamamos de “Grande Explosão”. Isso ocorre quando você toma ações sérias e oferece a oportunidade de conhecer a Agel para um grande número de pessoas rapidamente.

A meta da explosão do pack Executivo é colocar pelo menos 300 candidatos no seu funil de prospecção. Por favor entenda que isso não significa que você tenha que patrocinar 300 pessoas, ou mesmo fazer esse número de apresentações. Você apenas deve dar a eles a oportunidade de conhecer a Agel para aver se eles estão interessados. É importante que tenha um grande grupo de pessoas conhecendo o negócio para garantir que você tenha os líderes construtores do negócio de imediato.

Parece irônico, mas é mais fácil construir o negócio rapidamente, do que construir devagar. Quando se começa rápido isso cria animação e motivação e isso se espalha para seu grupo. E estando com um fluxo de caixa positivo rapidamente, você rege o tom para seu time e cria uma incrível demonstração de sucesso para os prospectos.

Veja os resultados que são gerados por conduzir corretamente uma explosão inicial. Se você colocar um sache de Gel nas mãos de 300 pessoas em 30 dias e dessas 300 pessoas 270 não vão sacar a oportunidade:

90% Falha	270 dizem não, 30 dizem sim	1° Cheque = US\$ 7.000+
95% Falha	285 dizem não, 15 dizem sim	1° Cheque = US\$ 3.400+

Como pode perceber não é preciso grande sucesso para fazer um bom dinheiro. É preciso uma AÇÃO MASSIVA! Agel é perfeita para todos – porém todos não são perfeitos para Agel. Algumas pessoas não estão à procura de uma oportunidade de negócios neste momento. Outros querem uma oportunidade, mas não estão dispostos a fazer o trabalho necessário. Outros vão se tornar consumidores dos produtos, mas não vão desenvolver o negócio. Todas as escolhas estão ótimas. Nós só temos que deixar eles próprios escolherem onde querem ficar.

Modulo 5: ROP's usando ferramentas de 3ºs

□ ROP 1: NA SUA CASA

A ROP (Reunião de Oportunidade Pessoal) em casa é a melhor maneira para seus prospectos assistirem a apresentação da Agel. É importante relembrar que enquanto estiver prospectando esteja direcionando a conversa para um evento específico na sua casa que pode ocorrer nas próximas 24-72 horas. Nós recomendamos fortemente que agende 3 ROP's em casa nas suas 3 primeiras semanas na Agel. Depois que tenha realizado esses primeiros três ROP's aí pode passar para o próximo passo com os outros métodos de ROP mencionados abaixo. Essas primeiras reuniões são críticas para gerar momentum ao seu novo negócio. **Não se esqueça que o propósito de uma ROP é marcar novas ROP's (próximos passos) com as pessoas que estão assistindo a apresentação, e com os novos membros que acabaram de se juntar à sua equipe na Agel.**



ANTES DA ROP EM CASA

- Retire todas as distrações para a apresentação (Telefone, animais, crianças, etc.)
- Não arrume os móveis da casa para uma reunião. Deixe tudo como o normal, e somente movimente cadeiras quando as pessoas chegarem, se necessário.
- Confirme com seu patrocinador se ele/ela virá ao evento ou vai ligar
- Forneça somente bebidas (Sem álcool) ou aperitivos rápidos.
- Tenha saches de Gel separado para cada convidado, mas mantenha-os fora de vista.
- Não tenha um display dos produtos.

A RECEPÇÃO DO ROP EM CASA

- Receba as pessoas e acomode-as confortavelmente. Apresente os convidados para as outras pessoas e comece uma conversa amigável.
- Comece após 5 ou 6 minutos da hora marcada. Não fale das pessoas que estão atrasadas ou não apareceram, concentre-se nas pessoas que estão lá.
- Para começar agradeça a todos oficialmente por estarem presentes. Faça sua apresentação rápida de 30 segundos e diga que estarão assistindo uma apresentação de um multimilionário de sucesso que é um *expert* no negócio. Se o seu patrocinador está presente, ou vai ligar mais tarde, o apresente e deixe os convidados saberem que poderão tirar dúvidas com vocês dois mais tarde.
- Coloque o DVD da apresentação.
- Não fique andando pela casa durante a apresentação; mantenha-se sentado e assista a apresentação com seus convidados.
- Se outros convidados chegarem tarde não recomeçar. Deixe-os saber que falará com eles mais tarde separadamente.
- Quando o vídeo terminar, entregue um kit para cada convidado. Isso deve incluir:
 - Revista *Escolhendo o Sucesso*
 - Amostras de Produtos
 - Cadastro de Adesão em Papel
- Agora é a hora para responder perguntas. Se o seu patrocinador estiver presente ou vai ligar, direcione as perguntas para ele. Se ele não estiver use as ferramentas para responder. Exemplo: Se tiver perguntas sobre o plano de compensações, direcione os prospectos para a seção apropriada na revista sobre o plano. Se for perguntas sobre os produtos, use o catálogo de produtos.

- Quando perceber alguém que esteja bastante interessado, pergunte a eles se eles perceberam a oportunidade. Se responderem positivamente, pergunte se estão prontos para começar.
- Cadastre aqueles que estiverem prontos para começar. Se despeça deles entregando uma cópia para cada um desse plano de negócios.
- Para aqueles que não estiverem prontos, recomende para ouvirem o CD de áudio que se encontra dentro da revista. Os lembre de que estamos crescendo rapidamente e que queremos que analisem este material o mais rápido possível. Agende uma data para uma ligação de acompanhamento (follow-up), ou se existir uma ABB ou *webcast* nos próximos dias convide-os para assistir.

□ **ROP 2: DVD OU APRESENTAÇÃO DE INTERNET GRAVADA.**



Uma vez que você falou com seu prospecto e ele já foi apresentado a uma ferramenta de 1º Contato (vídeo ou Gel Pack), é de suma importância que leve seu prospecto para assistir uma Apresentação da Agel rapidamente. Quando você entregar a ele o DVD ou desafiar ele a assistir a apresentação online, agende um horário específico para que eles assistam a apresentação. De preferência algumas horas após a 1º exposição.

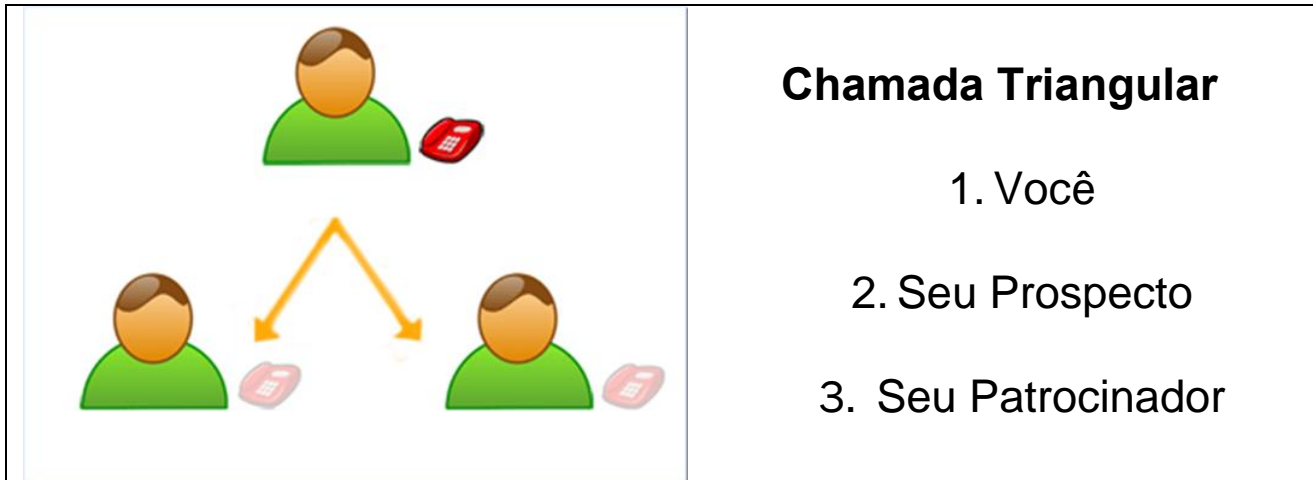
Tenha conhecimento do horário exato de quando o seu prospecto estará assistindo ao DVD ou a apresentação gravada. Isso é importante para que você o prepare antes de ele assistir e para que você possa fazer o follow-up logo após a apresentação.

□ **ROP 3: WEBCAST AO VIVO ONLINE**



Para os seus prospectos de longa distância um Webcast AO VIVO pode ser bastante eficaz. Após ter falado com seu prospecto e ele já foi apresentado a uma ferramenta de 1º Contato (vídeo ou Gel Pack) direcione ele para um Webcast ou ABB. Se informe para saber quando ocorrerá o próximo Webcast AO VIVO. De preferência algumas horas após a 1º exposição.

Modulo 6: A Sorte está no Follow-Up (Acompanhamento)



Validação do negócio por uma terceira pessoa:

- Follow-up. Este é um erro comum que muitas pessoas cometem quando constroem seus negócios. O sucesso de um negócio está no follow-up (acompanhamento). Sempre use uma Terceira pessoa para dar um follow-up aos seus prospectos. Isto é muito importante por duas razões.
- **Primeiro:** você está ensinando a seu novo prospecto que para entrar no negócio eles não precisam saber todas as respostas.
- **Segundo:** Seus prospectos (especialmente aqueles que você já conhece bem) irão se reportar a outra pessoa confiável que você edificou. Isto também mostrará a ela que terá suporte de outras pessoas, além de você, se eles entrarem no negócio.

Não se esqueça de informar ao seu prospecto quando o seu prospecto estará terminando o PBR para que eles estejam preparados para iniciar a fase das ligações dos 3 caminhos (3-Way call)

Na seção dos anexos você encontrará um script sobre a maneira correta de executar Chamadas Triangulares para você treinar.

CONCLUSÃO

Obrigado por completar os 6 módulos de treinamento. Não se esqueça de ouvir o seu CD de áudio e assistir os vídeos de treinamento on-line novamente para relembrar quando preciso. As habilidades necessárias para ter sucesso nesse negócio não mudam mesmo que tenha subido nos níveis de qualificação. Ao invés disso você irá aprimorar continuamente as habilidades ensinadas destes 6 módulos de treinamento.

Para chegar ao verdadeiro sucesso com a Agel, você precisa ser decidido. Nada pode parar você se você realmente decidir fazer do seu Negócio Agel um sucesso. Você está a caminho de mudar sua vida para melhor. Melhor que isso poderá ajudar muitas pessoas a mudarem de vida também. Você está embarcando em uma carreira de desafios, crescimento e aventuras. Você acaba de adquirir uma passagem de ida para o estilo de vida dos seus sonhos! Seu futuro não será fácil – não deve ser mesmo. Mas é simples. Siga o sistema apresentado, se aconselhe com seu patrocinador e faça seu trabalho, 10 a 15 horas por semana e você chegará lá. O sucesso é acessível se você sabe o que fazer e o persegue consistentemente passo a passo.

Este guia da Universidade Agel é o seu mapa para a ação. Sua linha de patrocínio e a Agel estão muito interessadas no seu sucesso. Estamos aqui para ajudá-lo no que for necessário. Bem vindo à equipe Agel!

ANEXO 2 – SCRIPTS

Falando com seu mercado quente no telefone

Andrew: Olá Jacob, sou o Andrew S. Tudo bem?

Jacob: Tudo e você?

Andrew: Jacob você tem ai papel e caneta rapidinho?

Jacob: Deixe-me pegar

Andrew: Desculpe-me eu estou com pressa, mas tenho algo surpreendente para te apresentar. Você já ouviu falar de uma empresa milionária chamada Agel?

Jacob: Não.

Andrew: Bem o cara que fundou a companhia é um multi milionário e investiu milhões em uma nova tecnologia que esta abalando o mundo dos negócios. Já alcançou 300 milhões de dólares nos dois primeiros anos e esta se preparando para dobrar o seu faturamento em um ano. E a companhia esta abrindo suas portas para pessoas como eu e você para participar desta nova tecnologia! Tudo que você precisa fazer é entrar neste site e assistir ao vídeo de 9 min (passe o site www.vaidiamante.com e fale para assistir ao primeiro vídeo). Tenho também um DVD que você precisa ver hoje!

Andrew: Só mais uma pergunta rápida. Como sua vida mudaria, financeiramente falando, se você tivesse uma participação sobre a venda de todos os Ipod ou reb bull vendidos na America?

Jacob: Mudaria muito.

Andrew: Exatamente por isso que você precisa assistir a este vídeo. Eu te ligo de volta em 10 minutos e você me dará suas impressões. Você dirá Andrew você esta louco, ou me dirá me mande o DVD. Podemos fazer assim?

Jacob: Claro Andrew combinado!

Mercado quente com Gel Pack:

Andrew: Olá Jacob, como vai? Você já viu isto antes?

Jacob: Não o que é?

Andrew: Bem aqui está uma idéia multimilionária. Você acredita?

Jacob: Mas o que é Andrew?

Andrew: Deixe-me te fazer uma pergunta: Como mudaria sua vida, financeiramente falando se você tivesse uma participação em todas as vendas de Red bull, Ipod ou Cds?

Jacob: Certamente não estaria fazendo o que faço agora...

Andrew: Bem o cara que fundou esta empresa é um multi milionário e acaba de investir milhões em uma nova tecnologia de produtos para suplementos alimentares. Este novo produto esta abalando o Mercado. Exatamente como o Ipod esta eliminando a necessidade dos CDs, fitas e gravadores, este produto vai substituir as pílulas e shakes no mundo inteiro. A empresa já faturou 300 milhões de dólares em dois anos e esta se preparando para dobrar o faturamento neste ano. E é esta empresa que esta oferecendo a mim e a você a oportunidade de participar desta nova tecnologia. Eu estou tão interessado que nem consigo dormir direito à noite. Esta vendo este número de telefone no verso da embalagem?

Jacob: Sim

Andrew: Tudo que você tem a fazer é testar este produto e ligar para esse número. E depois disso eu tenho um DVD explanatório que você tem que ver hoje! Acha que pode fazer isto?

Jacob : Sim

Andrew: Ótimo!

.....

Andrew: Se eu te der o DVD agora você vai achar 35 minutos para assisti-lo ainda hoje?

Jacob: é claro que sim

Andrew: A que horas você vai poder assistir o DVD? Eu preciso saber por que vou te ligar antes que você aperte o play do DVD. Tem algumas coisas que eu preciso te falar antes que você assista ao DVD. Então a que horas vamos marcar?

Jacob: eu acho que as 18:30

Andrew: Acha ou vai?

Jacob: Vou

Andrew: Ótimo está agendado. Por favor, esteja pronto as 18:30. Não deixe que nenhum impedimento te atrapalhe hoje. Vou te ligar as 18:30, combinado?

Jacob: Combinado.

Andrew: Olá Jacob, tudo bem? O DVD esta pronto?

Jacob: sim tudo pronto.

Andrew: Antes de começar a assistir tem algumas coisas que você precisa saber. Colocou as crianças para dormir, sem telefones ou nada que possa te atrapalhar? É serio, não deixa nada te atrapalhar nos próximos 35 minutos. Eu sugiro que você pegue papel e caneta e vá anotando suas duvidas/sugestões durante o vídeo. Em 37 minutos eu vou te ligar de volta e te apresentar um amigo meu que já esta tendo muito sucesso neste negócio e poderá responder todas as perguntas que você possa ter. Está Ok assim?

Jacob: Sim

Andrew : Ok então pode ligar o DVD. Te ligo em 37 minutos.

.....
Andrew : E ai Jacob, estou aqui com o meu amigo Garry. Garry tem tido muito sucesso no negocio e vai responder as suas perguntas. Garry este é o Jacob que acabou de assistir ao DVD e tem muitos talentos e habilidades a acrescentar na AGEL. Jacob faça suas perguntas...

Jacob: Garry eu estava pensando...

(responder as perguntas)

Mercado Frio - através de cartão de negócios.

Andrew: Por favor, Jacob Paulsen esta?

Jacob: Sim é ele.

Andrew: Olá Jacob, você não me conhece, mas estou aqui com seu cartão pessoal. Acredito que você deve ser muito bom no que faz, mas achei que talvez você possa considerar uma melhoria financeira e talvez uma nova oportunidade de negócios. O que você acha?

Jacob: O que você faz Andrew?

Andrew: Escute, você já ouviu falar na Agel Enterprises antes?

Jacob: Não...

Andrew: Então o fundador da empresa é um milionário e acaba de investir milhões em uma nova tecnologia para produtos nutricionais. Esta abalando o mundo dos negócios. Como o IPOD está acabando com os CDs , fitas e discos, este produto substituirá as pílulas, suplementos e shakes no mundo inteiro. A razão pela qual eu estou te ligando é que a empresa esta crescendo tão rápido que estamos necessitando muito de ótimos profissionais de marketing capacitados como você. Então o que quero lhe dizer é se você esta disposto a ouvir algumas informações preliminares e aumentar seus ganhos em 4 ou 5 vezes?

Jacob: Sim

Andrew: Qual é o seu email para que eu possa lhe enviar a informação? Mas com a condição de que você veja ainda hoje...

Jacob: Ok

Andrew: Se eu te mandar o email agora a que horas você vai poder acessá-lo? Preciso saber para te ligar e explicar as informações passo a passo.

Jacob: Talvez no final da tarde...

Andrew: A que horas exatamente?

Jacob: Que tal as 19:00?

Andrew: Ok Podemos confirmar? Não há nada que possa interferir para que você não possa fazê-lo as 19:00? Eu sou uma pessoa ocupada e também sei que seu tempo é muito valioso por isso precisamos combinar com precisão.

Jacob: Ok pode confirmar.

Andrew: Certo te ligo as 19:00. Por favor, deixe o email aberto. Em qual numero eu posso te ligar?

Jacob: Neste mesmo numero.

Andrew: Ok combinado. Já está na minha agenda.

Jacob: Ok

.....
Andrew: Olá Jacob, é o Andrew e então esta tudo pronto?

Jacob: Sim

Andrew: Então acesse o site www.vaidiamante.com Antes que você leia as informações eu gostaria de te falar algumas coisas. Está sozinho, desocupado sem outras ocupações? É serio, não deixe que nada te distraia nos próximos 60 minutos (Fale para ele assistir ao passo 1 e 2 do site). Eu sugiro que você pegue uma caneta e papel para anotar suas dúvidas/sugestões. Em 60 minutos eu te ligarei de volta e vou te apresentar um amigo meu que esta tendo muito sucesso neste negocio e irá responder as suas perguntas. Pode ser assim?

Jacob: sim

Andrew : Ótimo, então acesse o link assista ao vídeo de introdução(conheça Agel) e depois a apresentação e nos falamos em 60 minutos.

.....
Andrew: Olá Jacob, estou aqui com o meu amigo Garry. Garry tem tido muito sucesso no negocio e vai responder as suas perguntas. Garry este é o Jacob que acabou de assistir ao DVD e tem muitos talentos e habilidades a acrescentar na AGEL. Jacob faça suas perguntas...

Jacob: Garry eu estava pensando...

O que dizer para despertar o interesse – Script de novo membro (Buscar apoio no patrocinador)

Bruno: Olá João, eu quero lhe fazer uma pergunta: Diga-me se você gostaria de ganhar algo em torno de \$2000 como uma renda extra por mês?

João: Sim, mas como? Fazendo o que?

Bruno: Veja, tenho um amigo que representa uma companhia americana de produtos de nutrição, com filiais em mais de 45 países em apenas 3 anos. Eu estou trabalhando com ele e estou indo muito bem. Estamos procurando pessoas de visão que estejam interessadas em fazer parte da nossa equipe porque o negócio está crescendo muito rápido e acabei me lembrando de você.

João: Sim, mas o que é?

Bruno: Eu não saberia explicar bem a você, pois entrei a pouco tempo neste negócio, mas meu amigo já está sabendo todos os detalhes e ele mesmo pode te explicar melhor. Te interessa marcarmos uma conversa para com ele? Se não preciso chamar outro amigo.

João: Sim está bem...

(Marcar conversa triangular)

A Forma indireta

Bruno: Olá João, eu quero lhe fazer uma pergunta: Você sabe de alguém que se interessaria em ganhar R\$2000 extra por mês trabalhando parcialmente?

João: Sim, eu conheço uma pessoa.

Bruno: Quem?

João: Eu. Mas fazendo o que?

Bruno: Veja, tenho um amigo que representa uma companhia americana de produtos de nutrição, com filiais em mais de 45 países em apenas 3 anos. Eu estou trabalhando com ele e estou indo muito bem. Estamos procurando pessoas de visão que estejam interessadas em fazer parte da nossa equipe porque o negócio está crescendo muito rápido e acabei me lembrando de você.


João: Sim, mas o que é?

Bruno: Eu não saberia explicar bem a você, pois entrei a pouco tempo neste negócio, mas meu amigo já está sabendo todos os detalhes e ele mesmo pode te explicar melhor. Te interessa marcarmos uma conversa para com ele? Se não preciso chamar outro amigo.

João: Sim está bem...

(Marcar conversa triangular)

ANEXO 3 – Requisitos para Qualificações

Gerente		2.000 CV na perna menor	US\$1.100
Gerente Sênior		4.000 CV na perna menor	US\$1.500 a \$2.500
Diretor		10.000 CV na perna menor	US\$2.500 a \$4.000
Diretor Regional		20.000 CV na perna menor	US\$4.000 a \$7.000
Diretor Sênior		40.000 CV na perna menor, 2 Diretores	US\$7.000 a \$15.000
Diretor Corporativo		80.000 CV na perna menor, 4 Diretores	US\$15.000 a \$40.000
Diamante		150.000 CV na perna menor, 6 Diretores	US\$40.000 a \$70.000
Diamante Duplo		250.000 na perna menor, 8 Diretores	+US\$100.000
Diamante Triplo		500.000 CV na perna menor, 12 Diretores	+US\$100.000
Diamante Quádruplo		1.000.000 CV na perna menor, 12 Diretores	+US\$100.000

"O único lugar onde o sucesso vem antes do trabalho é no dicionário."

Albert Einstein

***"Viva cada dia como se fosse o último de sua vida.
Pois um dia ele será."***

Autor Desconhecido

***SEU sucesso só depende de VOCÊ...
... e o seu futuro também!***

ogel™



Equipe Vai Diamante