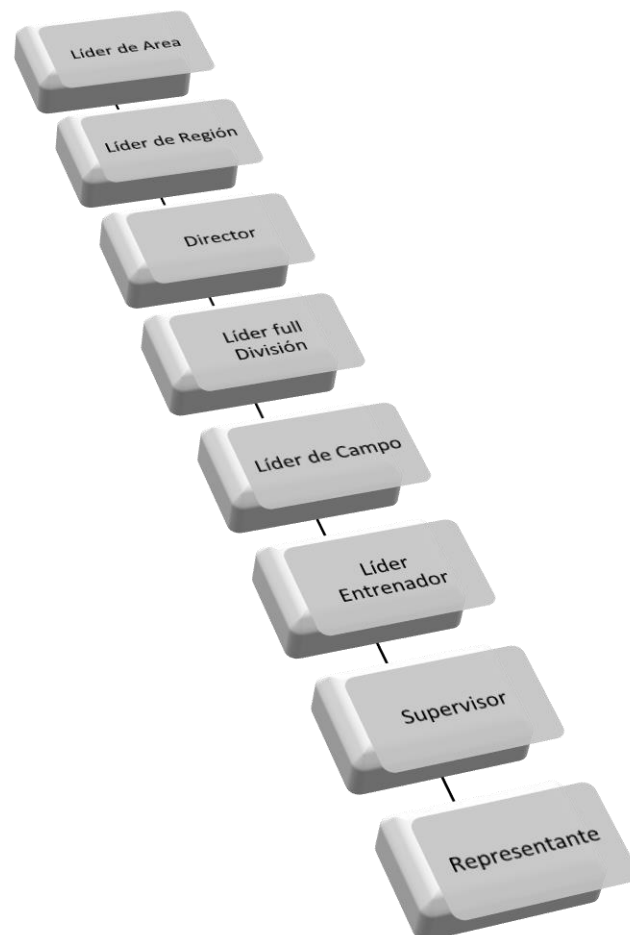




Bienvenidos;
Su éxito es nuestro éxito.





ASCENSOS HCHL 2022

1.- De Representante a SUPERVISOR.

- Haber escrito por lo menos 15 unidades sin límite de tiempo.
- Debe tener un mínimo de 3 Asociados calificados directos. Activos en la fecha del Ascenso.
- Cooperar con los programas de su gerente.
- Participar en los concursos de venta y en los programas de reclutamiento.
- Asistir a los cursos de gerencia.
- Reporteo de su producción grupal semanal.
- Mantener una producción general de su red comercial de mínimo 16 U. Mensuales.
- GANA EL 1% DE TODAS LAS VENTAS DE SUS ASOCIADOS DIRECTOS, INDIRECTOS Y DE SI MISMO SEMANALMENTE.

2.- De supervisor a LIDER ENTRENADOR.

- Haber hecho 20 unidades en un mes con su red comercial o 40 unidades en 2 meses, o 100 unidades en 6 meses.
- Tener 8 asociados calificados directos. Activos en la fecha del Ascenso.
- Tener un mínimo de 5 asociados indirectos.
- Empezar a formar un supervisor.
- Participar en los concursos e venta y programas de reclutamiento.
- Asistir a los cursos de gerencia.
- Reporteo de su producción grupal semanal.
- Mantener una producción general de su red comercial de mínimo 52 U. Mensuales.
- GANA EL 2% DE TODAS LAS VENTAS DE SUS ASOCIADOS DIRECTOS, INDIRECTOS Y DE SI MISMO SEMANALMENTE.
- PUEDE ABRIR SU PROPIA OFICINA, ES ELEGIBLE PARA GANAR B.E.N. (ver condiciones).



3.- Líder entrenador a LIDER DE CAMPO.

- .-Producción mínima Personal de 6 unidades mensuales durante 3 meses.
- .-Producción mínima del grupo de su desarrollador de equipo de 10 unidades mensuales
Durante 3 meses.
- .- Producción mínima del resto del grupo (directo e indirecto) de 30 unidades mensuales
Durante 3 meses.
- .- Empezar a formar a un Líder entrenador o a 2 supervisores.
- .- tener una red comercial de mínimo 20 asociados activos. Activos en la fecha del
Ascenso.
- .- Reemplazo (chechar la regla con su Líder Ejecutivo y ver condiciones)
- .- Tener un porcentaje bajo de Delincuencia, y reescritos.
- .-Participar en los concursos de venta y programas de reclutamiento.
- .- Asistir a los cursos de gerencia.
- .- Reporteo de su producción grupal semanal.
- .- Mantener una producción general de su red comercial de mínimo 80 U. Mensuales.
- .- GANA EL 3% DE TODAS LAS VENTAS DE SUS ASOCIADOS DIRECTOS, INDIRECTOS Y DE SI
MISMO SEMANALMENTE.
- .-PUEDE ABRIR SU PROPIA OFICINA, ES ELEGIBLE PARA GANAR B.E.N. (ver condiciones)



4.- De Líder de campo a LIDER FULL DIVISION.

- .-400 unidades entregadas de su red comercial al año a partir de su ascenso.
- .- 240 unidades entregadas de su red comercial en 6 meses.
- .- 180 unidades entregadas de su red comercial en 2 meses consecutivos.
- .- 100 unidades de venta mínima de su red comercial nacional.
- .- Empezar a formar a un Líder de campo o a un Líder entrenador o a 2 supervisores.
- .-Se requiere la autorización de su Líder ejecutivo y Casa matriz.
- .- Mínimo de 30 asociados activos en toda su red comercial. Activos en la fecha del Ascenso.
- .- Tener un porcentaje bajo de Delincuencia, y reescritos.
- .-Participar en los concursos.
- .- Participar en los programas de reclutamiento.
- .- Asistir a los cursos de liderazgo ejecutivo.
- .- Reporteo de su producción grupal semanal.
- .- Debe mantener una producción general de su red comercial de mínimo 120 unidades Mensuales.
- .- GANA EL 5% DE TODAS LAS VENTAS DE SUS ASOCIADOS DIRECTOS, INDIRECTOS Y DE SI MISMO SEMANALMENTE.
- .-DEBE TENER SU PROPIA OFICINA, ES ELEGIBLE PARA GANAR B.E.N. (ver condiciones).

5.- De Líder full división a ASISTENTE DE DIRECTOR.

6.- De Asistente de director a DIRECTOR.

7.- De director a ASISTENTE DE REGION.

8.- De asistente de región a DIRECTOR DE REGION.

9.- De director de región a LIDER DE AREA.