

Ciente

Nombre completo: ..

Fecha de inicio: 2022-07-26

No. Documento: .

No. Teléfono: .

Fecha final: 2022-07-26

País: .

Ciudad de residencia: .

Fecha cumpleaños: 2022-07-26

Asesor: Julio Cesar Leon Martinez

LLAMADAS CON EL CLIENTE.

Primer llamada con fecha programada, segunda llamada el día 15 y tercera llamada el día 30 del Plan.

RETROALIMENTACIÓN

LLAMADAS	FECHA	FEEDBACK	FALLOS
llamada 1	2022-07-26	.	.
llamada 2	2022-07-26	.	.
llamada 3	2022-07-26	.	.

ANTES DE COMENZAR EL PLAN.

¿Quién eres?

.

¿Cuál es el principal objetivo?

.

¿Qué crees que va a hacer este Plan por ti?

.

Del 1 al 10, ¿qué tan feliz eres?

10

Del 1 al 10, ¿qué tan exitoso eres?

10

¿Qué te falta?

.

Fase 1

Día 1

- ☒ ¿Cuál es tu estado emocional dominante?
- ☒ ¿Cuál es tu deseo más grande? Explicar para
- ☒ qué sirve la hoja de notas.
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 1

.

Día 2

- ☒ Agradecer su apertura.
- ☒ De todas estas áreas al día de hoy, ¿en cuál sientes que deberías trabajar más?
- ☒ De los 25 objetivos que escribiste, ¿cuál es el más importante? ¿Cuáles son los 3 más importantes?
- ☒ ¿Confías en la Ley de la Atracción?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 2

.

Día 3

- ☒ Agradecer al cliente su apertura nuevamente, por generar nuevos hábitos y felicitarlo por ello.
- ☒ ¿Cómo te sientes en X área?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 3

.

Día 4

- ☒ ¿Cómo te sientes al empezar a crear la vida de tus sueños?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 4

.

Día 5

- ☒ Escribir la declaración en presente, una sola cantidad y con fecha.
- ☒ ¿Cómo te sientes con esta declaración del 1 al 10?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 5

.

Día 6

- ☒ ¿En qué te enfocas?
- ☒ ¿Qué cambio podrías hacer para hacerlo mejor?
- ☒ Escribe con lujo de detalles cómo eres tú como persona.
- ☒ Agradecer al cliente por aperturarse y describirse.
- ☒ ¿Qué tiene que pasar en ti para convertirte en la mejor versión?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 6

.

Día 7

- ☒ Asegurarse que el cliente escribe su declaración dos veces al día.
- ☒ Basado en las emociones del cliente: ¿Por qué te sientes mal en el ranking de emociones?
- ☒ Agradecer por su apertura
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 7

.

Día 8

- ☒ Enfocarse en la declaración y preguntar: ¿Realmente te ves dentro de un año en este estado emocional, en este ranking de emociones?
- ☒ ¿Qué tienes que hacer para llegar a ese nivel?
- ☒ ¿Cuál ha sido la propina más grande que has dado el día de hoy?. ¿De cuánto estás pensando dar propina hoy? (Motivarlos a dar una propina grande)
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 8

.

Día 9

- ☒ ¿Cómo te fue con la propina?
- ☒ Desarrollar el Plan con el cliente.
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 9

.

Día 10

- ☒ Motivar al cliente a que incorpore el Plan anterior a su declaración.
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 10

.

Fase 2

Día 11

- ☒ ¿Cómo vas en tu proceso de gratitud?
- ☒ ¿Cómo va su proceso?
- ☒ ¿Cómo te sientes con tu declaración?
- ☒ Mapa de sueños: fondo rojo o amarillo, fecha en grande, foto del cliente, verse en cada imagen.
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 11

.

Día 12

- ☒ ¿Cómo te fue con la meditación?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 12

.

Día 13

- ☒ Si tú fueras esa versión, ¿qué tan orgullosa se sentiría tu familia, tu jefe, etc?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 13

.

Día 14

- ☒ ¿Qué pasa cuando lees tu declaración, qué sientes, qué imagen tienes?
- ☒ ¿Qué pasa/sientes cuando ves tu mapa de sueños?
- ☒ Donación: Pedirle detalles sobre esta actividad.
- ☒ ¿Realmente tus excusas son las que te impiden lograr tu objetivo?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 14

.

Día 15

- ☒ ¿Qué tanto han cambiado tus 25 objetivos al día de hoy?
- ☒ ¿Qué tanto han cambiado tus 25 objetivos al día de hoy?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 15

.

Día 16

- ☒ Preguntar en general de su proceso hasta este día.
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 16

.

Día 17

- ☒ Programar llamada con Andrés
- ☒ ¿A quién necesitas, para qué necesitas y cómo necesitas a ciertas personas? (De ahí se crea un plan)
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Día 18

- ☒ Dinero: ¿esta creencia aporta o no aporta a tu objetivo?
- ☒ ¿Cómo te fue con el domicilio? ¿Cómo te sentiste con eso? ¿Has notado cambios?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 18

.

Día 19

- ☒ Crear la afirmación ideal. ¿Cómo te hace sentir esta afirmación?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 19

.

Día 20

- ☒ La carta al universo: ¿Cómo te fue con la carta?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 20

.

Fase 3

Día 21

- ☒ ¿Cómo te vas sintiendo/ cómo vas viviendo tu afirmación?
- ☒ ¿Qué representa para ti/ qué significa para ti esta canción de los sueños? ¿Cómo te hace soñar? ¿Qué te hace pensar?
- ☒ ¿Qué puedes hacer hoy para ser tu mejor versión?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 21

.

Día 22

- ☒ Validar: ¿Ya hiciste lo que dijiste que ibas a hacer el día de ayer?
- ☒ ¿Tienes certeza plena de que vas a conseguir tu objetivo? Si la respuesta es no: Cambiar el objetivo,
- ☒ ¿cómo podemos asegurarnos de que vuelva a ocurrir?
- ☒ Describe cómo te sientes: lo que hace, cómo se ve dentro de un año.
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 22

.

Día 23

- ☒ Comparar las 10 cosas que desees con las 25 de la Fase 1 y las 15 de la fase 2
- ☒ Enfocarse en la actividad de la despensa y mercado básico
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 23

.

Día 24

- ☒ Enfocarse en la intuición: Si en este momento tuvieras que tomar una decisión decisiva para el resto de tu vida, ¿qué decisión tomarías?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 24

.

Día 25

- ☒ Enfocarse en el dar algo a alguien
- ☒ ¿Cómo te estás sintiendo con la visualización?
- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 25

.

Día 26

Hacer preguntas respecto a la pregunta 7: ¿Qué estás haciendo al día de hoy con respecto a esto? ¿Cómo te estás sintiendo con tu declaración? ¿Qué está pasando con ello? ¿Puedes cambiar tus pensamientos? ¿Qué tan rápido puedes cambiarlos? ¿Qué ha pasado durante los últimos 25 días y cómo ha cambiado tu experiencia a partir de tu perspectiva? ¿Has tenido cambios o no?



Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 26

.

Día 27



Hacer preguntas respecto a cada área de la vida comparado con la anterior. ¿Cómo ha cambiado tu percepción? ¿Qué tienes que hacer ahora para llegar a donde quieres llegar?



Durante este proceso, ¿cómo te has sentido? ¿Cuáles han sido tus 3 emociones dominantes? ¿Cuál es la número 1?



Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 27

.

Día 28



Programar llamada con Andrés para el término del plan



Hacer preguntas profundas, detalladas sobre la visualización



Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Día 29

- ☒ Hacer un feedback sobre lo que ha vivido el cliente, lo que ha ocurrido, lo que ha pasado, cuál ha sido su proceso, cuál ha sido la parte más difícil, qué ha ocurrido y qué tan conectado está con su declaración, cómo puede mejorarla.

- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 29

.

Día 30

- ☒ Crear hábitos duraderos: ¿Qué vas a hacer cada día de tu vida?

- ☒ Hacer llamada de cierre y analizar.

- ☒ Terminar llamada con: Hoy es el mejor día de tu vida / Ten el mejor día de tu vida

Observaciones día 30

.

DECLARACIÓN.

.

NOTAS.

.