

# Sistema de los 4 Pasos al Éxito



**Gano Excel™**  
NORTEAMÉRICA

# 3 Principios del éxito

1. Duplicación

2. Esfuerzo constante

3. Tiempo

Anticipa que tendrás **éxito**

Usa las **3 E**  
**Excitación, Emoción**  
**y Entusiasmo** al dirigirte  
a tus prospectos



# Reglas

¡Apégate al Sistema de los 4 pasos al Éxito!



¡Los **sistemas duplican**, las personalidades no!

**NÚMEROS** – Obtendrás ganancias en proporción directa al número de personas que conduzcas fielmente por el

Sistema de los 4 pasos al Éxito

**ALGO QUE NECESITAS SABER:** ¡EL 90% de la gente que se enrola lo hace después del 2º Paso!

¡Anticipa que la gente se va a apuntar! Asegúrate de...

**PEDIRLES**  
¡que se apunten!

# 1<sup>er</sup> Paso - Acércate

**TÚ** - Acabo de comenzar una compañía internacional de café y té, y valoro mucho tu opinión. Me encantaría que nos viéramos y probaras nuestro café. Luego me gustaría mostrarte cómo Tú y yo podríamos ganar dinero juntos.

## EL PROSPECO -

¿De qué se trata el asunto?



**TÚ** - Me gustaría mucho decírtelo, pero es algo 97% visual. ¿Cuándo nos podríamos ver para que te lo muestre adecuadamente?

# 2<sup>do</sup> Paso - Expón

Aprieta Play y echa a andar tu  
Presentación favorita de Gano Excel

## PUNTOS CLAVE A RECORDAR

1. Sé el mensajero, y no el mensaje.
2. Tus prospectos recibirán el 100% de la información correcta, el 100% del tiempo, si les pones una de las efectivas presentaciones corporativas.

### 3. He aquí lo básico de la duplicación...

Una vez que hayan visto el material,  
tus nuevos Afiliados se sentirán de  
poder hacer lo mismo.





# Haz una Pregunta

Una vez que hayan visto el material, pregúntales esto:

“[Nombre de tu prospecto], ¿qué es lo que más te gustó de lo que viste?”

Coméntales uno de los aspectos de la oportunidad que a tí te entusiasma. ¡Explícales por qué tú estás comprometido con tu negocio, y comparte con ellos una de las razones principales por las que te uniste a la compañía!

Ahora pregúntales lo siguiente:

“[Nombre de tu prospecto], ¿Necesitas saber algo más antes de que yo te ayude a enrolarte y comiences a ganar dinero hoy mismo?”



# 3<sup>er</sup> Paso - Valida

Cuando tu prospecto tenga una pregunta que no puedas responder **INMEDIATAMENTE** inicia una llamada telefonica de “3 a la vez” con uno de tus socios en línea ascendente.





# Edifica

Antes de la llamada, es muy importante **edificar**, ante tu prospecto (con palabras sinceras) a tu socio en línea ascendente. ¡Ésto le dará a tu “Socio” credibilidad para AYUDARTE a “Validar” la oportunidad y enrolar a tu prospecto!



# 4<sup>to</sup> Paso - Enrola

“[Nombre de tu prospecto], ¿qué es lo que más te gustó de lo que acabas de ver?”

Da validez a su argumento. Pregúntales si están listos para comenzar a recibir ingresos con su propio negocio de Gano Excel, y simplemente diles:

**“¡Pues de una vez te apuntamos para que puedas comenzar tu negocio ahora mismo!”**

Así es como te Acercas,

**Expones, Validas y Enrolas**  
a un prospecto...¡y logras la  
**Duplicación!**

Lo más importante de todo...  
**¡PASA A LA ACCIÓN**  
**INMEDIATAMENTE!**

