

ACTIONEERING™

Cómo pasar de las buenas intenciones a la acción

[El Reto]

Las buenas intenciones no producen resultados. El tener grandes sueños y grandes expectativas por sí solas no garantizan el éxito de su negocio ni incrementan la productividad, a menos que estén respaldadas por una acción decidida. Albert Einstein solía decir: “Para que cualquier cosa suceda, primero hay que hacer algo”. Suena simple, pero el hecho es que más sueños y negocios mueren por falta de acción que por cualquier otro motivo. Cada año millones de empresarios y distribuidores independientes atienden seminarios y reuniones de entrenamiento con la esperanza de obtener nuevas ideas y conocimientos sobre cómo aumentar la productividad, incrementar el reclutamiento y las ventas en sus organizaciones. Sin embargo, a pesar de la gran cantidad de información y apoyo disponibles, el problema principal suele siempre ser el mismo: Cómo traducir esas ideas en acciones concretas.

[La Solución]

Actioneering™ es el proceso de convertir nuestros sueños, metas y objetivos en estrategias de acción. Los planes de negocio y estrategias de mercadeo y los planes de compensación de las empresas de la industria son excelentes, pero son sólo palabras. Únicamente un enfoque dirigido a la ACCIÓN, basado en el compromiso de sus distribuidores, convertirá su visión en realidad y conducirá su organización a un rotundo éxito. Y esto es lo que *Actioneering™* hará por usted. El reto más grande que enfrentan las personas y organizaciones en su camino hacia el éxito es su incapacidad para actuar en forma rápida y decisiva.

[Los Resultados]

La diferencia entre *Actioneering™* y las demás presentaciones a las que haya asistido anteriormente es la habilidad del doctor Cruz para responder a las necesidades específicas de cada audiencia, compartiendo estrategias claras y conceptos prácticos que pueden ser aplicados inmediatamente para obtener resultados extraordinarios. Él le mostrará a su organización cómo desarrollar una mente enfocada en la acción en áreas como el contactar, vender, hacer seguimiento y auspiciar. Además, compartirá una sencilla estrategia para eliminar la inercia que sabotea nuestro éxito.

Algunos temas incluidos en esta extraordinaria presentación son:

- Logre que las personas se comprometan y actúen desde el primer día.
- Duplique su organización mediante el concepto de crecimiento acelerado.
- Los diez enemigos más comunes de la acción y cómo derrotarlos.
- ¿Cómo lograr que las personas actúen a pesar de los rechazos iniciales?
- El proceso de convertir sus objetivos en planes y acciones concretas.
- ¿Qué detiene a las personas para actuar de manera rápida y decidida?
- Planeando el tiempo proactivamente para darle prioridad a nuestro negocio.

United States

1669 N.W. 144 Terrace - Suite 210
Sunrise, Florida 33323
Teléfono: (954)846.9494 – Fax: (954)846.9484

Colombia

Centro Comercial Bulevar Niza.
Carrera 52 No 125A - 59 Of. 376
Teléfono: (571)6240681 / 82 - Fax: (571)2535071