



Conóctete a ti mismo para potenciar tus ventas

Memoria del curso

El Agente “como persona” nos inspira al desarrollo de este curso, el vivir en armonía, identificando nuestras motivaciones, definiendo una escala de valores para finalmente analizar ¿quién soy yo con mis ventas semanales?

La Armonía

El ser humano está constituido esencialmente por tres dimensiones o dominios:

- 1.- Pensamiento
- 2.- Emoción
- 3.- Cuerpo

Algunos consejos:

- ✓ Comienza cada día con pensamientos positivos.
- ✓ A medida que pasa el día mantén firme tu optimismo, a pesar de los contratiempos.
- ✓ No pienses por qué no se pueden hacer las cosas, piensa mejor cómo si se pueden hacer.
- ✓ El poder del pensamiento, todo resultado es fruto de algo que se piensa, dice o se hace.
- ✓ Es hora de hacernos responsables de nuestros resultados.

¿Cómo puedo lograr la armonía?

- ✓ Nutriéndome con pensamientos saludables, participando en conversaciones positivas y relacionándome con entornos agradables.
- ✓ Vivir en armonía es una decisión de vida.
- ✓ El entorno motivacional

Transparencia

- ¿Qué deseo para mí?
- ¿Cómo me imagino?
- ¿Con quién quiero relacionarme?
- ¿Cómo imagino mi negocio?

El amor

El amor a nuestro trabajo, a nuestra familia o seres queridos pero sobre todo, amor a nuestra vida.

Abundancia y maravillas del mundo

Nuestro mundo está lleno de lugares fantásticos, experiencias fabulosas, gente increíblemente agradable por conocer.





Escala de valores



Pero en lo profesional ...

- ¿Quién soy yo con esta actividad?
- ¿Qué quisiera proyectar con mi actividad de ahora en adelante?
- ¿Quién soy yo con mi actividad actual?

¿Qué tipo de Agente eres?

Eres un Agente que necesita organizar más su actividad semanal y acercarse a su promotor. Debes pedir referidos, ya que estos son la clave de tu actividad semanal. Te sugerimos utilizar el formato "Planeador semanal del agente profesional de Skandia".

ó

Eres un Agente que se organiza, siempre tratas de llegar puntual a tus citas, debes pedir más referidos si quieres lograr tus metas semanales, necesitas ser más exigente contigo mismo, acércate a tu promotor, pídele que te dé seguimiento para el logro de

tus objetivos económicos. Vas bien, pero podrías estar mucho mejor para ser de los campeones! Felicidades!

ó

Tu eres el Agente ideal, llevas un control total de tu actividad semanal, pides referidos en todo momento, compartes con tu promotor tus metas semanales, esto te ayuda a tener actividad diaria y alcanzar tus metas. Sigue así. Muchas felicidades!

El poder identificar ¿quién eres? en todos los ámbitos, te permitirá superarte y ser mejor cada día, no importando si eres un agente nuevo o experimentado, las mejores prácticas de los agentes exitosos nos dicen que hay que ser humildes para aprender y recibir retroalimentación.

¡Conócete a ti mismo!

Saady Cruz Cortés



Planeador Semanal del Agente Profesional Skandia

Va.Bo. Promotor

Nombre: _____
 Mes: _____
 Promotoría: _____
 Promotor: _____

Semana no.	Lunes		Martes		Miércoles		Jueves		Viernes		Sábado		Domingo		
	Actividad	Plan	Real	Actividad	Plan	Real	Actividad	Plan	Real	Actividad	Plan	Real	Actividad	Plan	Real
M a ñ a n a	8:00														
	9:00														
	10:00														
	11:00														
	12:00														
T a r d e	13:00														
	14:00														
	15:00														
	16:00														
	17:00														
N o c h e	18:00														
	19:00														
	20:00														
	21:00														
	22:00														

Otro

CAP

SER

REF

POL

C2

C1

SEMÁFORO
 Rojo: Otro, actividades personales, tiempo libre
 Amarillo: POL, SERV, CAP
 Verde: C1, C2, REF

C1: 1a Entrevista
 C2: 2a Entrevista
 POL: Póliza entregada
 REF: Referidos Solicitados

