





# MULTINIVEL PROFESIÓN DEL SER

CAMBIAR ES TU DECISIÓN



Esta rigurosamente prohibida la reproducción total o parcial de este libro, la recopilación en sistema informático, la transmisión con cualquier forma o por cualquier medio, por registro o por otros métodos son el permiso previo y por escrito de los autores.

Diseño de carátula y diagramación: **GRAFIKA COMUNICACIONES.**  
Impreso por: **ROCCO GRÁFICAS** -[www.roccograficas.com](http://www.roccograficas.com)-

Impreso en Medellín, Antioquia, Colombia.

© Caucasia, 2014.

ISBN: 978-958-46-4834-1

# INDICE

## 1 PARTE

### **Temas de conocimiento.**

<b>TEMA</b>	<b>PÁGINA</b>
1. La industria del multinivel: Oportunidad para emprendedores. ....	13
2. Bases que sostienen un negocio multinivel. ....	15
3. Generalidades de los planes de compensación. ....	19
4. Etapas de desarrollo de una compañía multinivel. ....	24
5. Mitos más relevantes del multinivel. ....	26
6. Errores más comunes. ....	30
7. Aspectos a considerar antes de ingresar a una compañía. ....	31
8. ¿Por qué hacer redes de mercadeo en vez de ser empleado o auto empleado?.....	34

## II PARTE

### **Temas prácticos.**

9. El ser y el conocimiento. ....	43
10. Multinivel profesión del ser. ....	53
11. Tres formas de adoptar el negocio. ....	57
12. Las emociones y la pasión por el multinivel.....	59
13. Liderazgo en el multinivel. ....	63
14. Razones y excusas más frecuentes para no asistir a su presentación de negocio. ....	66

15. Impedimentos en el desarrollo de una red. ....	68
16. Tipos de prospectos.....	70
17. Dos formas de ver las oportunidades.....	75
18. El facilismo.....	77
19. Aspectos que se deben entender en el multinivel. ....	80
20. Tipos de patrocinadores.....	82
21. Formas de hacer que un prospecto pierda el interés por usted.....	85

### III PARTE

#### **Temas prácticos.**

22. Las objeciones en el multinivel. ....	87
23. Aspectos que hacen redes sólidas, estables y productivas.....	95
24. Actividades diarias y constantes que se deben realizar en el multinivel. ....	97
25. Pasos a seguir para tener resultados en el multinivel.	99
26. Aspectos importantes y determinantes para patrocinar y retener con efectividad.....	104
27. ¿Qué es el seguimiento en el multinivel? .....	107
28. Claves para hacer una buena presentación de negocio.....	112
29. ¿Cómo crear una red a larga distancia? .....	113
30. ¿Cómo persuadir e influenciar? .....	115
31. ¿Cómo despertar interés a las personas por el negocio multinivel? .....	117

32. ¿Qué aspectos tocar en una presentación de negocio?.....	123
33. El prospecto ideal. ....	126
34. Ventas de productos. ....	129
35. El punto de equilibrio. ....	134
36. Network marketing online. ....	136

## IV PARTE

### **Temas de concientización.**

37. El 5 y el 95%.....	139
38. ¿Cómo saber o identificar si esta oportunidad es para usted? .....	141
39. Administrando el tiempo. ....	145
40. Patrones mentales. ....	149
41. El miedo en el multinivel y cómo superarlo.....	156
42. El objetivo de pertenecer a un negocio multinivel. .	159
43. ¿Cómo asimilar el fracaso?.....	162
44. El canal para alcanzar el éxito espiritual y material.	165



## DEL AUTOR

Quiero hablar a todas las personas que están dando lo mejor de sí para alcanzar el éxito a través de esta industria y lo que quiero decirle es que es una gran oportunidad de negocio que ofrece una mejor forma de vivir. Persistan hasta lograr lo que se proponen, recibirán grandes beneficios y marcarán la diferencia entre las personas que ya enterraron sus sueños, los que son esclavos de un sistema que no los deja ni respirar, los que solo piensan en sobrevivir, con quienes soñamos y trabajamos día a día, para lograr una mejor calidad de vida; los que buscamos disfrutar de la abundancia que ofrece este mundo y a la que solo tendremos derecho, los que estamos dispuesto a trabajar para lograrlo. No se rindan frente a sus objetivos y metas porque no son más grandes que ustedes. No deje que el negocio le domine, domínelo usted a él, instrúyase en las habilidades que le darán los buenos resultados, pues ellas le dejarán saber las acciones negativas que no debe hacer o repetir en el negocio.

Capacítese día tras día si en verdad tiene ambición de alcanzar el objetivo, porque hasta los más expertos en el tema aún siguen aprendiendo; no se quede con la poca información

que le dan al iniciar, investigue, pregunte, salga de dudas y, ante todo, trabaje duro para fortalecer su ser cada día, esto influye mucho en su visión.

Nunca pierda el enfoque, porque el día que ésto pase también perderá a su equipo; resístase con todas sus fuerzas a ser un fracasado; no se sienta cómodo con los pequeños resultados que ha logrado hasta el momento, porque harán de usted un mediocre.

Peleé, de la batalla, levántese, persista y resista contra toda fuerza negativa que invaden su mente; esto ha hecho retrasar el proceso de su crecimiento y que hoy no le haya permitido tomar la porción de riqueza que el universo tiene para usted.

No importa lo que digan los demás. Los necios rechazan la oportunidad sin escucharla, sin saber de qué se trata.

No malgaste su tiempo y menos en los negocios, porque le costará más adelante, tenga mente abierta a escuchar y aprender todo lo relacionado con las redes de mercadeo; no se quede solo con lo que le enseñan en la compañía, siempre hay algo nuevo que aprender, deje el miedo y experimente nuevas experiencias; los que logran conseguir algo en la vida son los que vencen el miedo y se arriesgan a intentarlo. En este negocio y en la vida a lo único que hay que temer es a dejar pasar las oportunidades frente a nosotros y no hacer nada por apropiarnos de ellas.

Espero que toda esta información sirva para dar respuestas y ayudar a todas aquellas personas que están buscando tener una tranquilidad económica y una libertad financiera a través de esta oportunidad. De mi parte les deseo muchos éxitos.