



ACADEMIA IMPULSO DE DIAMANTES

Nivel 1

- Arranque Profesional



ACADEMIA DE IMPULSO DIAMANTES

El Verdadero Arranque Profesional

Arranque Explosivo 7 · 30 · 90 Días



Bienvenido al inicio de tu transformación.

Este capítulo NO es "informativo". Es **determinante**.

Hoy definimos:

- Tu mentalidad
- Tu base
- Tu compromiso
- Tu profesionalidad

Y si este capítulo no está completado... no podrás seguir avanzando.

Objetivo del Capítulo 1

Aquí aprenderás:

Qué es realmente este negocio

Cómo pensar como un profesional

Cómo protegerte del entorno

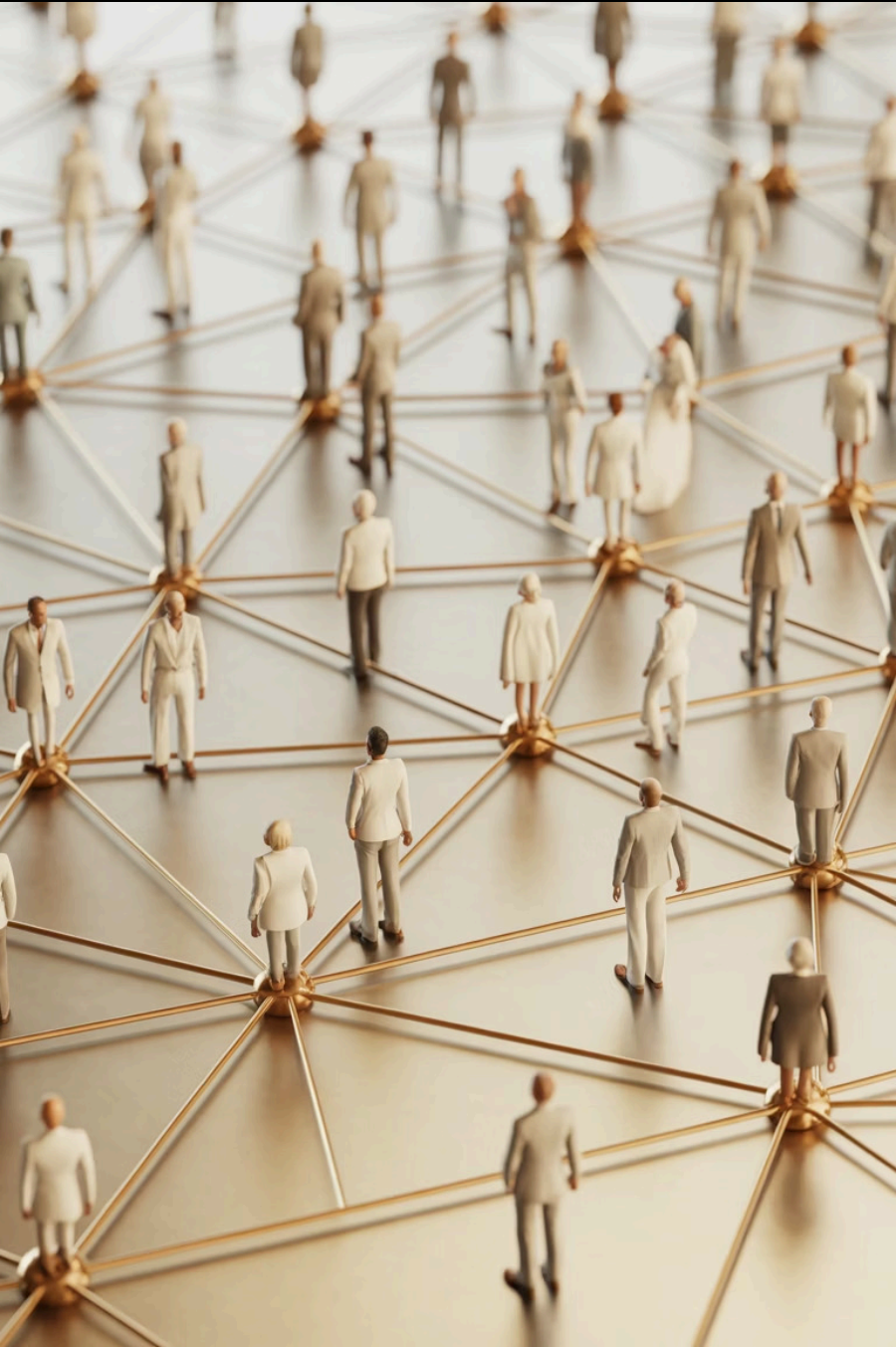
Cómo construir tu libreta

Cómo definir tu PORQUÉ

Cómo escribir tus 100 sueños

- ✓ Cómo hacer tu lista profesional
- ✓ Y cómo prepararte para resultados rápidos

Nada de esto es opcional. Todo esto es indispensable.



🎬 Qué es realmente

Network Marketing:

- El arte de estructurar el mercado de la recomendación
- El sistema más potente de fidelización del mundo en toda la historia
- Una profesión con casi 100 años de vida
- Productos y servicios de fábrica al cliente final
- La profesión para nosotros más inteligente que existe
- El modelo donde cualquier persona puede crecer y ganar si sigue el sistema

No se trata de vender. Se trata de recomendar, duplicar y ganar, tiempo y dinero. Libertad.

 **Por qué este modelo es tan poderoso**

Todas las empresas buscan fidelizar clientes. Antes era por:

01

Calidad

02

Precio

03

Postservicio

Hoy las empresas necesitan algo más:  **que el cliente pueda ganar dinero con ellas.**

Y nosotros trabajamos sobre el mercado más fuerte de la historia:  **la recomendación.**

 **Dos de cada tres compras nacen de una recomendación.**

Si a un cliente le das la posibilidad de ganar contigo, se queda contigo. Lo fidelizas. Todas las empresas buscan Cómo fidelizar clientes, y esta es nuestra profesión.

 **Por qué NO es una pirámide**

La diferencia es **clara**

Una pirámide es:

- Ilegal
- Sin producto
- Sin facturas
- Sin clientes
- Sin control
- Donde el de arriba gana siempre

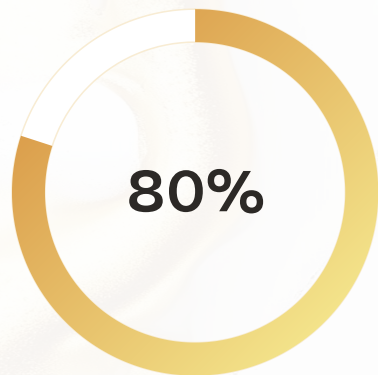
Network Marketing es:

- Legal
- Con producto real
- Con facturas
- Con clientes
- Regulada
- Profesional

Y cualquiera puede ganar más que quien lo invitó, por eso es un negocio lícito. Por la equidad del plan de compensación.

Aquí construyes TU negocio, no el de otros. Construyes tus sueños, no los de otros.

Este negocio es:



Mental

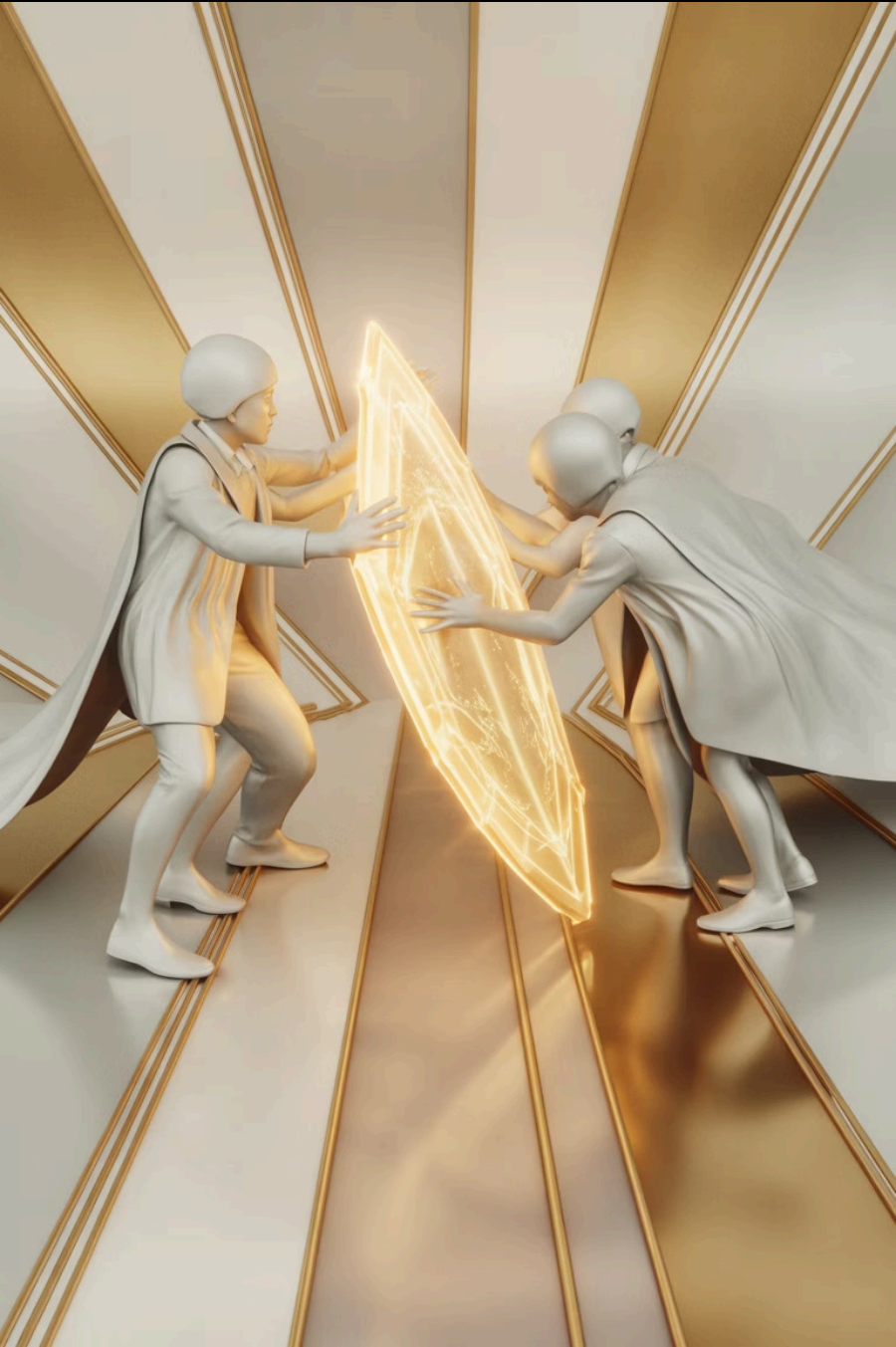


Técnico

La parte difícil no es hacer llamadas. La parte difícil es:

- Mantenerte fuerte
- No escuchar al entorno
- Ser constante, tomar una decisión y llevarla hasta el final.
- Ser dirigible
- Cumplir el sistema

Por eso el primer capítulo es MENTAL. Un día estás arriba, otro en medio y otro abajo. Es un proceso, es un año y medio o dos años sin bajar los brazos, pase lo que pase.



Vacunación Mental: Los Ladrones de Sueños

Hay 3 tipos:



1 Quienes te quieren

Intentan protegerte, pero te frenan.



2 Quienes NO quieren verte subir

La envidia frena la inteligencia.



3 Tú mismo o tú misma

Tu autosabotaje, ese es tu ladrón más peligroso.

Si no te vacunas hoy... mañana cualquier comentario te tumbará.

 **A quién escuchar**

En este negocio:

 **Las dudas o quejas siempre, siempre, siempre van hacia arriba (líder/patrocinador)**



Nunca hacia los lados



Nunca hacia abajo



Nunca al entorno

Si tienes dolor de muelas no vas al mecánico, vas al dentista. Aquí igual: Si tienes dudas, NO vas al entorno. 🙌
Vas a tu patrocinador o upline.




Tu libreta es tu **negocio**. Eres estudiante de tu propio negocio.

Debe tener 4 partes:

- | | |
|---|---------------------------------------|
| 1 | PORQUÉ + 100 sueños |
| 2 | Academia |
| 3 | 3 hojas al final para dudas |
| 4 | Lista profesional: negocio + producto |

 Importante:

 Si no rellenas tu libreta HOY, no seguimos mañana. No por dureza. Por respeto y por profesionalidad.

 **Tu PORQUÉ (versión completa)**

Respóndete, **por escrito:**

- ¿Qué quiero cambiar en mi vida?
- ¿Qué quiero lograr?
- ¿Qué me duele hoy?
- ¿A quién quiero servir?
- ¿Qué sueños me mueven?
- ¿Qué vida quiero vivir?
- ¿Por qué NO puedo seguir igual?
- ¿Qué pasará si sigo haciendo lo mismo?

Tu PORQUÉ es tu motor interno. Quien tiene un PORQUÉ fuerte... no abandona. Cuéntale tus sueños más profundos a tu patrocinador. Enseñar comprometerá a servirte a alcanzarlos a la condición de que tú te comprometas también contigo mismo a hacerlos realidad.

Una persona con 100 sueños claros es imparable.



Los primeros 20 salen solos



Los siguientes 30 salen del corazón



Los últimos 50 salen del alma

Ahí está tu verdad. Ahí está tu energía. Ahí está tu visión. Y cuando a un sueño le pones fecha se convierte automáticamente en objetivo.



Tu lista es tu mina de oro.

Divide tu lista en:

Lista A (Negocio)

Personas:

- Emprendedoras
- Positivas
- Sociales
- Que conectan
- Que buscan crecer

Lista B (Producto)

Personas que:

- Pueden sentirse mejor
- Pueden necesitar bienestar
- Son abiertas
- Tienen curiosidad

Regla universal:

- 👉 NO juzgues
- 👉 NO decidas por ellos
- 👉 NO filtres antes de tiempo

Escribe a TODOS. Unos te llevan a otros.



Para construir una lista grande, usa un estimulador de memoria:

- Familia
- Amigos
- Vecinos
- Escuela
- Trabajo
- Profesores
- Padres del cole
- Gimnasio
- Redes sociales
- WhatsApp
- Clientes
- Terapeutas
- Autónomos
- Tiendas
- Viajes
- Contactos olvidados

Incluye:

👉 El del sombrero verde - Un bebé (porque detrás hay familia, pediatra, entorno) - Médicos, abogados, empresarios (aunque creas que "no necesitan nada"). No juzgues, ¡ANOTA!



Una verdad importante

Un joven de 17 años conoce un promedio de 750 personas.

Un adulto más de 1.000.

No me digas que conoces a 500 personas. Tu mente te quiere proteger. Tu libreta te dirá la verdad.



Tu lista grande = tu negocio grande.

Mañana haremos:



Tus primeras llamadas



Juntos



Con guiones



Sacando citas reales



Preparando preentrevistas



Iniciando ya tus primeros pasos hacia resultados

Aquí los resultados llegan rápido cuando hay ACCIÓN guiada. Aquí o tienes excusas o tienes resultados. Tú eliges.

 Antes de seguir al siguiente nivel

Completa el dossier de trabajo número 1 con:



Tu PORQUÉ



Tus 100 sueños



Tus ladrones de sueños




Tu lista profesional



Tus dudas iniciales y demás tareas...

Entonces estás listo para avanzar al Capítulo 2.

 Si no lo hiciste... no seguimos. REPETIMOS: no por dureza. Por respeto a ti, al equipo y a tu mentor.

Aquí se trabaja con decisión y compromiso. Aquí se avanza con profesionalidad. Aquí se construye con claridad. Tu tiempo es muy valioso y el de las personas que han tomado la decisión de invertirlo en ti porque confían en ti. Respeto y unión.

"Arranque Profesional – Dossier 1"

Incluye secciones para que rellenes:

- 1 Mi PORQUÉ (todas las preguntas incluidas)
- 2 Mis 100 sueños
- 3 Mis 3 ladrones de sueños
- 4 Mis primeras dudas
- 5 Lista A — Negocio (objetivo: 200 nombres)
- 6 Lista B — Producto (objetivo: 300 nombres)
- 7 Estimulador de memoria (listado completo)
- 8 9 y 10: Compromiso personal firmado, visión de 90 días y declaración personal.