

*O Caminho Mais Rápido  
Para o Sucesso na Agel*

# Apostila para o Representante

ogel<sup>TM</sup>

Esta apostila é a sua chave para o sucesso.  
É essencial lê-la com máxima atenção, seguindo as  
atividades nela escritas e preencher as planilhas de trabalho.

“A melhor maneira de concretizar os seus sonhos é acordar.”



# O Caminho Mais Rápido Para o Sucesso na Agel

## Índice

### Parte I - Introdução

1. Bem Vindo! .....	2
2. Como utilizar esta apostila .....	4
3. O Que é o Marketing de Rede?.....	5
4. As Vantagens do Marketing de Rede .....	7

### Parte II - Preparação

5. Por Que? Conectando-se Com o Seu Porque .....	8
6. Completando o Processo de Afiliação .....	10
7. Lista de Atividades Para um Novo Representante .....	11
8. Depoimento Pessoal.....	12
9. Quem? Com Quem Fazemos o Negócio .....	14
10. Preparando um Roteiro .....	15
11. Ligações de Conferência (3 way call).....	18

### Parte III - Iniciando seu negócio

12. Reunião das 48 hs.....	19
13. Major Blast - A Grande Disparada .....	20
14. Convidando as Pessoas Para a o Negócio.....	21
15. A apresentação em Casa (PBR) - O Coração do Negócio .....	21
16. Apresentação de negócios A.B.B. ....	25
17. Apresentação virtual pela Internet .....	25
18. Acompanhando seus candidatos - (Follow-Up) .....	26
19. Instrução para um novo membro de equipe - NMO .....	26
Apêndice 1 - Lista de websites .....	27
Apêndice 2 - Documento de Compromisso Pessoal .....	28
Apêndice 3 - Criando a lista de 300 nomes .....	29

**Atenção:** Para que seja obtido o máximo proveito desta apostila, leia-a com atenção e siga as instruções rigorosamente. Esteja pronto com a apostila já preenchida e com o seu diário/agenda para a reunião das 48hs.



# Parte I - Introdução

## 1. Bem Vindo!



Agora, lendo estas linhas, você está entrando numa nova fase na sua vida.

Vivemos em uma época de mudanças muito rápidas em várias áreas da vida: a ciência, a tecnologia, a sociedade, a economia, a internet, as viagens, a comunicação, a educação e sobretudo, a nossa alimentação e o nosso sustento.

Não há dúvidas de que o mundo de 30 anos atrás era totalmente diferente do que é hoje. É claro, o mundo está mudando a todo tempo e o ritmo dessas mudanças cresce a cada ano que passa.

Não há dúvidas de que a vida daqui há 10 ou 20 anos terá uma cara totalmente diferente da que conhecemos hoje.

Todos os campos de nossas vidas estão envolvidos: a estrutura da economia, da cultura e da sociedade de hoje se transformarão em história num futuro próximo. E em seu lugar surgirá um novo mundo.

**Quem nos prepara para esta mudança? Como ela influenciará nossa vida em particular?**

Mudança, qualquer mudança cria, por um lado, oportunidades enormes para o crescimento e desenvolvimento, e por outro, ameaças ao mundo antigo e conhecido. A maioria das pessoas se foca nas ameaças que as mudanças lhes trazem: no medo, na dúvida e na falta de rumo. A preocupação toma o poder, o medo nos paralisa, a frustração e a violência crescem, e as ações despencam. O resultado: a abstenção, a desistência e a sobrevivência mínima.

Ao mesmo tempo há aqueles que abençoam a mudança. Eles abrem-lhe as portas com vontade e paixão. Eles a convidam a fazer parte de suas vidas, com toda a sua potência e magnificência. Aprendem a usá-la, de uma maneira que obtenham sucesso e crescimento.

Hoje você se encontra às vésperas de uma viagem: uma viagem fascinante, que transformará a sua vida. Hoje convidamos você a decidir a qual dos grupos você escolhe pertencer: o dos que simplesmente sobreviverão ou o dos que atingirão o sucesso.



Se você escolheu fazer parte daqueles que abençoam as mudanças, estão comprometidos em atingir o sucesso e realizar seus sonhos então seja bem vindo ao nosso grupo Agel!

**Estamos sem dúvida atravessando um momento mágico !!!  
Oportunidades como estas aparecem raramente em nossas vidas.**

**Temos certeza que muitas pessoas aproveitarão esta oportunidade  
e construirão fortunas com a Agel no Brasil.**

**Sabemos também que você pode ser um destes novos milionários  
e estamos aqui para apoiá-lo e ajudá-lo a chegar lá !!!**

Seu sucesso nunca esteve tão perto e ele só depende de você.

O objetivo desta apostila é ensinar os primeiros passos às pessoas que almejam alcançar o sucesso nestes novos tempos.

**Atenção:** a apostila está formulada de maneira simples, bem estruturada e é consequência de muita experiência e dedicação.

Ela se baseia no sucesso de distribuidores veteranos, multimilionários de MMN, com uma carreira de muitos anos de sucesso em formar e treinar grupos gigantescos.

Esta apostila é essencial para um desempenho eficaz. Além do mais, importante salientar, que até mesmo os menores detalhes dela foram muito bem pensados e escritos com exatidão. Caminhem com ela a todo o momento, comprometam-se com suas direções independentemente se elas estão claras para você ou não, e o sucesso certamente virá.

Estaremos fazendo o possível e o impossível para ajudá-lo a chegar ao sucesso que você tanto deseja e merece.

Atenciosamente,

Adriano, Sergio, Amir e demais líderes da equipe.

“Se você é capaz de sonhar, você é capaz também de realizar.”

- Walt Disney



## 2. Como utilizar esta apostila



É importante que você comece o seu negócio de forma adequada, com o máximo de energia e com velocidade (pense em um foguete que tem de escapar da atmosfera terrestre).

Para isto criamos a reunião das 48hs (que tem este nome porque deve acontecer nas primeiras 48hs após você ter entrado no negócio), uma reunião em particular sua com seu patrocinador, na qual seu patrocinador lhe orientará como começar adequadamente seu negócio.

**ESTA CONVERSA TEM IMPORTANCIA CRITICA PARA O SEU SUCESSO!!!**

É importante que você se prepare adequadamente para esta reunião, para isto leia a Parte-I (caso você já tenha experiência em MMN pode pular a Parte-I) e Parte-II desta apostila.

Na Parte-II você verá como preparar uma lista de candidatos e como preparar um roteiro de ligação. **É fundamental que você prepare a lista e os roteiros antes da reunião das 48hs.**

Caso não prepare isto a reunião das 48hs não poderá ser realizada e seu negócio será prejudicado. Na reunião, você fará algumas simulações junto a seu patrocinador para ter certeza de que você sabe exatamente como convidar as pessoas utilizando os roteiros que você preparou de antemão e a partir daí você terá os conhecimentos básicos para começar o seu negócio

Se você ainda não marcou a reunião das 48hs, ligue para seu patrocinador agora e marque esta reunião o mais rápido possível!! Lembre-se que terá de se preparar para esta reunião de acordo com as instruções presentes nesta apostila.

Observação: Você pode sempre encontrar uma ultima versão desta apostila aqui - [www.mygelworld.com/docs/Agel\\_Primeiros\\_Passos.pdf](http://www.mygelworld.com/docs/Agel_Primeiros_Passos.pdf)



### 3. O Que é o Marketing de Rede?



O marketing de rede (ou Marketing Multinível - MMN) é antes de tudo marketing. Marketing é o caminho pelo qual produtos ou serviços chegam da fábrica ao consumidor... a consciência do consumidor.

O objetivo do marketing é fazer com que um cliente em potencial reconheça as vantagens de um produto ou serviço e que finalmente os consuma ou utilize. Nesta etapa é necessário entender que o marketing está sempre presente na nossa realidade do dia-a-dia.

Algumas formas de marketing são mais óbvias e você já as conhece, como por exemplo, propaganda no rádio, televisão ou jornais. Entretanto queremos chamar sua atenção para outras formas de marketing. Todo o mundo empenha-se com marketing a todo o momento. Qualquer coisa feita pelo homem que você vê a sua volta, alguém “marketizou” a outro alguém. Qualquer produto que consumimos nós temos parte no processo do marketing deles: produtos de consumo próprio, eletricidade, transporte, televisão, internet, cultura, ensino, literatura, férias, princípios, religião, postura política... se um bebê toma sozinho a mamadeira é porque sua mãe 'marketizou' a mamadeira para você (Filho, tome o leiteinho, para ficar forte)... o rapaz que tenta se 'marketizar' para conquistar sua amada.... em fim tudo alguém *marketizou* a outro alguém.

**Em resumo, o Marketing está presente o tempo todo em nossas vidas e você faz marketing o dia inteiro - Mas nunca foi pago por isto !! Não acha que está na hora de mudarmos isto?**

Por exemplo, já aconteceu de você ter visto um bom filme ou ido a um bom restaurante e recomendado a seus amigos? Seus amigos chegaram e gastaram dinheiro no cinema/teatro, mas será que você recebeu uma comissão por tê-los indicado? Tenho certeza que não. Gostaria de receber? Pois é justamente isto que acontece no marketing de rede.



No marketing de rede, a empresa, aquela que desenvolveu os produtos, cuida de todo os processos complicados como produção, estoques, logística, etc. Ela também se ocupa de conseguir permissão aos produtos, de criar materiais de explicação sobre os mesmos, de formular o plano de pagamentos a seus distribuidores e de pagar as comissões.

Por outro lado, nós, os distribuidores, somos responsáveis por difundir a notícia. Nós fazemos o marketing dos produtos e também dá oportunidade de negócios através da apresentação ao maior número de pessoas possível. Amigos, parentes, colegas de trabalho, vizinhos e conhecidos.

Não se trata de convencer as pessoas e sim apenas mostrar os produtos/oportunidade de negócio.

No marketing de rede todos podem fazer parte do sistema e o mais importante é ter parte dos lucros com os produtos. Não há dúvidas de que este é um meio mais justo e mais ético para se fazer marketing.

Não importa para empresa qual o seu passado, seu sexo, sua capacitação ou sua condição financeira. A oportunidade é justa e igualitária: a empresa lhe pagará uma porcentagem considerável de sua renda em troca da sua participação no processo de construção da base de clientes efetivos para a empresa.

Na Agel 50% do dinheiro das vendas volta para os distribuidores.

Existe uma oportunidade de se criar uma fonte de renda superior a qualquer outra, independentemente se você for assalariado ou autônomo.

### De onde vem o dinheiro?



No sistema de vendas tradicionais enormes fortunas são gastas nos canais de distribuição e propaganda, parece incrível, mas em alguns casos entre 80% e 90% do valor pago pelo consumidor final vai para estes canais.

O sistema de marketing de rede faz a venda diretamente do produtor ao consumidor, sem fazer uso dos diferentes métodos de propaganda. As enormes quantias de dinheiro economizadas no processo (distribuição + propaganda) voltam aos distribuidores que ajudaram a estabilizar a base de consumidores para a empresa.

**Os distribuidores que fizerem parte do processo inicial de formação da base de clientes da Agel no Brasil poderão sem dúvida construir grandes fortunas (assim como já aconteceu em outros países).**

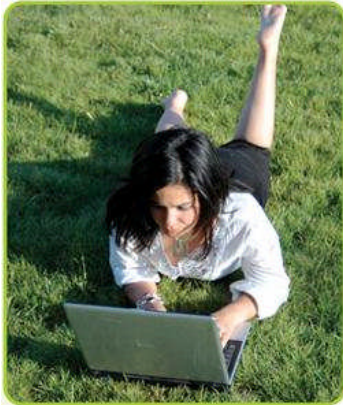
“O mais importante não é o quanto você faz,  
mas quanta paixão você emprega ao fazer.”





## Parte II - Preparação

### 4. As Vantagens do Marketing de Rede



**Primeira vantagem: a renda é essencialmente ilimitada**  
Não interessa se você ganha 100 reais ou 10.000 reais, como assalariado ou autônomo sua renda é essencialmente limitada. Exatamente igual a grandes pessoas de negócios, que ganham seu dinheiro através da melhor utilização e alavancagem do tempo, dinheiro e da força de trabalho de outros, no MMN (marketing multinível), qualquer pessoa que esteja pronta a trabalhar, pode criar a si próprio uma fonte de renda ilimitada em seu tamanho, junto a um crescimento exponencial de sua rede de clientes.

**Segunda vantagem: potencial real de uma renda “passiva”**

No MMN existe o potencial real de transformar em um tempo relativamente curto - 2-4 anos sua renda em renda passiva. Renda passiva, igual à renda de um artista ou de um jogador, significa que mesmo em tempos nos quais não trabalhamos, continuamos a receber de maneira automática. Uma das coisas belas do MMN é o fato de que qualquer um de seus distribuidores trabalha para si próprio. O sistema foi feito de um jeito que ao mesmo tempo em que você cria o seu negócio você ajuda outros a criar os deles. Assim todos apóiam a todos e toda a rede cresce e se desenvolve de forma que seu negócio, a partir de determinado momento começa a crescer sozinho, e o melhor - o mesmo acontece com seu cheque.

**Terceira vantagem: liberdade de trabalhar onde e quando quiser**

No MMN você é o seu próprio patrão e determina quais as pessoas que você quer que estejam na sua rede. Você determina como e onde quer trabalhar.

Na Agel você pode fazer negócios em cada um dos mais de 50 países em que a empresa já está aberta.

**Quarta vantagem: Baixo custo inicial**

Você já pensou em ter seu próprio negócio? Se sim, provavelmente uma das suas preocupações iniciais é de onde trazer as enormes quantias de dinheiro necessária para iniciar o negócio e pagar custos como aluguel, estoque, folha de pagamento, etc. No marketing de rede, a empresa lhe fornece toda a infraestrutura necessária e por isto os custos iniciais são extremamente pequenos e podem ser recuperados em alguns meses (ou até mesmo nos primeiros dias, dependendo de seus resultados).





### Quinta vantagem: Sistema de trabalho pronto

Nosso grupo desenvolveu toda a infraestrutura necessária para que você possa começar a trabalhar sem grandes preocupações. Temos um sistema de trabalho pronto que inclui apostilas como esta explicando passo a passo como fazer o negócio, vídeos de treinamentos, palestras e *websites*. Fora isto você receberá também acompanhamento gratuito da pessoa que te indicou o negócio, e dos demais líderes do grupo.

### Sexta vantagem: Todo mundo pode

Unindo a quarta e quinta vantagem, chegamos a conclusão mais importante.

**Todo mundo pode ter sucesso com este negócio !  
Seu sucesso só depende de você!**

## 5. Por Que? Conectando-se Com o Seu Porque

Seus objetivos a longo prazo

Viktor Frankl em seu livro "*Man search for meaning*" (Um sentido para a vida) escreve:



**“Aquele que tem um *porque?*  
Pelo qual viver, pode se encarregar de qualquer *meio...*”**



Qual é o grande sonho de sua vida o qual você realizará? Atreva-se a se sonhar e certifique-se de que você tem um sonho que te entusiasme de verdade!

Escreva-o em seus mínimos detalhes, qual é a visão de sua vida em 5-10 anos? Preste atenção que sonhos físicos ou espirituais têm ambos o mesmo valor - o dinheiro é um meio de realizarmos nossos sonhos...

Escolha uma data de referencia para daqui a 5-10 anos,  
descreva em detalhes a sua visão de vida:

---

---

---

---

---

---

---

---

Quanto dinheiro você necessitará para concretizar essa visão?

---

---



### A visão pessoal

Caso sua vida se pareça com a sua descrição - o que você poderá dizer sobre si próprio ? Uma vez tendo alcançado seus objetivos, como você descreve a sua vida?

Complete esta frase em 3-5 palavras: eu \_\_\_\_\_

### Meus objetivos para o próximo ano

Quais são minhas atividades que me levam a concretização de meu sonho? Quais são meus objetivos próximos (*zoom in*)? O que acontecerá com minha vida em um ano? Como se parece a visão de minha vida em um ano? Escrevam nos mínimos detalhes.

Data alvo em um ano - \_\_\_\_\_ meu nível(cargo) na Agel: \_\_\_\_\_

Descrição detalhada de meus objetivos: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Minha renda mensal com a Agel:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

O número de pessoas em minha organização:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Meu objetivo para o próximo meio ano

Data alvo em meio ano - \_\_\_\_\_ meu nível(cargo) na Agel: \_\_\_\_\_

Descrição detalhada de meus objetivos: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Minha renda mensal com a Agel:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

O número de pessoas em minha organização:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



### Meu objetivo daqui a três meses

Em três meses:

---

---

Data em três meses: \_\_\_\_\_ patrocinados por mim: \_\_\_\_\_

Nível: \_\_\_\_\_ minha renda mensal pela Agel: \_\_\_\_\_

Número de pessoas na minha organização: \_\_\_\_\_

### Meu objetivo para o próximo mês

Em primeiro mês:

---

---

Data em um mês: \_\_\_\_\_ patrocinados por mim: \_\_\_\_\_

Nível: \_\_\_\_\_ minha renda mensal pela Agel: \_\_\_\_\_

Número de pessoas na minha organização: \_\_\_\_\_

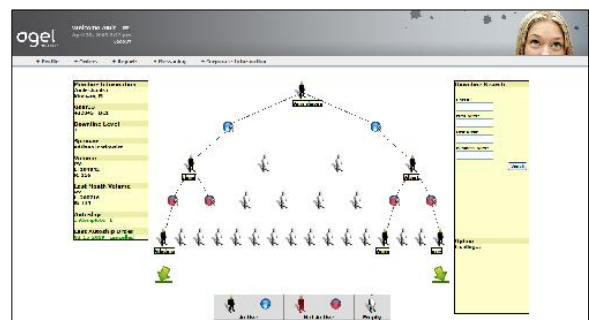
## 6. Completando o Processo de Afiliação

Antes que prossigamos e cheguemos ao "*O Caminho Mais Rápido Para o Sucesso na Agel*", é essencial que você se certifique de que você já se inscreveu e que já é um distribuidor efetivado. Não é nada conveniente descobrir que houve algum problema na inscrição ou no pagamento justamente quando você patrocinou alguém no negócio, ou quando você quer mostrar a um candidato como funciona o seu "escritório virtual" (*back office*)

<https://office.agelstaging.com/login.php>

- Você já recebeu um e-mail de seu patrocinador confirmando seu nome de usuário e sua senha?
- Já fez o *login* no seu escritório virtual (*back office*)?

**Boa sorte!**





## 7. Lista de Atividades Para um Novo Representante

Conhecer o escritório virtual (back office) -

<https://office.Agelstaging.com/login.php>

- Como entrar com o nome de usuário e senha
- Certificar os dados pessoais
- Como registrar um novo representante e um consumidor preferencial
- Verificar o volume de consumo (CV) e o número de representantes em sua rede
- Verificar sua árvore

Encomendar os seguintes itens para seu negócio

- Cartão de visitas
- Etiquetas
- Cd's para uma primeira exposição e ferramentas de trabalho

Aprender sobre a linha de produtos e a empresa

- Quais são os produtos e para que servem?
- Pode-se encontrar informação mais detalhada nos seguintes lugares:
  - Website: [www.SuaVezAgora.com](http://www.SuaVezAgora.com)
  - Apresentação virtual gravada: [www.myagelworld.com/palestra](http://www.myagelworld.com/palestra)

Entender o programa de instrução - a apostila de trabalho “O Caminho Mais Rápido Para o Sucesso na Agel”

- Por que? Defina seus objetivos pessoais
- Quem? Prepare sua lista de candidatos potenciais e sua “grande disparada” (*major blast*)
- O que? O método de trabalho
- Afiliação e e-mail de boas vindas (*welcome e-mail*)
- Reunião das 48 e treinamento para um novo representante (**NMO** - *New Member Orientation*)
- Reunião em casa sobre o negócio (**PBR** - *Private Business Reception*)
- Apresentação de negócios (**ABB** - *Agel Business Briefing*)
- Grande Domingo (*Super Sunday*)
- Treinamento semanal
- Eventos da companhia no Brasil e no mundo
- Utilização dos *websites*
- Quando? Programa de atividades
- Estabelecer tempo para o trabalho da Agel
- Agendar apresentações em casa - PBR
- Instrução para um novo representante NMO seguido pelo ABB
- Preencher o documento de comprometimento pessoal



## 8. Depoimento Pessoal



O depoimento pessoal é uma das coisas mais importantes no negócio. Uma história pessoal focada e comovedora constitui uma ferramenta poderosíssima para o desenvolvimento de nosso negócio. Ele cria identificação e pode fazer com que as pessoas se conectem mais facilmente e queiram se afiliar.

Usamos o depoimento pessoal no início da apresentação, quando nós apresentamos aos nossos convidados no ABB, em depoimentos pessoais e mais.

Formulamos-no de uma maneira que ele não dure mais do que 45 segundos, acordante com a seguinte estrutura:

1. Apresentação própria - meu nome, minha situação familiar, meu emprego, estudos, etc.
2. Quais são meus sonhos que não consegui realizar e por que?
3. Minha visão pessoal
4. O que eu crio com a Agel. Como eu concretizo meus sonhos com a Agel

É importante que o depoimento seja próprio. Descrever alguns exemplos de sonhos: viagem a Austrália com as crianças, cruzeiro em Fernando de Noronha, estabelecimento de uma creche para crianças autistas, uma casa própria, um carro novo, etc.

### Exemplos:

“Meu nome é Adriano, tenho 37 anos e pelos últimos 10 anos trabalhei na área de tecnologia. Gostava de meu trabalho e também ganhava bem. Só que trabalhava muitas horas e nunca sobrava tempo para dedicar a minha família e para as coisas realmente importantes para mim - família, amigos, viagens nacionais, estudar novas coisas, etc. Na Agel, criei um negócio que me gera uma receita mesmo quando eu não estou trabalhando e permite assim que eu tenha dinheiro e tempo livre para aproveitar as boas coisas da vida.”

“Olá a todos, chamo-me Maria e tenho 23 anos de idade e sou estudante de teatro. Meu sonho é apresentar me em shows de dança e de teatro. Para me sustentar entrei na “corrida dos ratos”(corre-corre sem chegar a lugar algum) e trabalhei em diversos trabalhos - vendas, educação entre outros. Durante meus estudos compreendi que se eu quero fazer o que realmente eu gosto, eu preciso encontrar uma fonte de renda, pois de artes é difícil viver. É aqui que a Agel entra em campo. Sou batalhadora, mágica e de sucesso. Na Agel encontrei a solução máxima que me proporciona uma renda automática e que me permitirá apresentar quando eu quiser.”





## 9. Quem? Com Quem Fazemos o Negócio

Uma das coisas mágicas neste negócio é que podemos escolher fazê-lo com as pessoas mais próximas a nós - nossa família, nossos amigos mais próximos e com aquelas pessoas que temos prazer em caminhar juntos rumo ao sucesso.

### Construindo a lista de 200



É essencial que construamos uma lista de candidatos e ela inclui todas as pessoas que nós conhecemos. Esta lista nos ajudará a escolher as pessoas que apresentaremos a Agel e que convidaremos a se afiliar a nos.

A lista compreende todas as pessoas que conhecemos pelo nome. Nesta fase não pensamos sobre quem se interessará ou não. Mesmo que nos pareça que alguém não seja adequado por qualquer que seja a razão, colocaremos-o na lista. Começaremos com 100-200 nomes. Devemos sempre adicionar mais nomes a lista. A lista também serve como administração dos

candidatos na “grande disparada” (*major blast*) e depois dela.

Utilizem-se das próximas fontes para preparação de sua lista: telefone celular, caderneta de endereços, computador, além disso vamos dar uma olhada em nosso passado e nos lembrar das pessoas que já passaram pela nossa vida: família, amigos, vizinhos, escola, cursinho, trabalho, negócios, etc.

Veja no apêndice 3 - Como preparar a lista de 300 pessoas, dicas de como chegar a 300 pessoas na sua lista

Num	Nome	Telefone	Email	Acompanhamento	Observações
1	João Jardineiro	3000-1000	joão@gmail.com	Compareceu 10/04/2009	Amigo da quarta serie
2					

“Quando você quer alguma coisa,  
todo o universo conspira para que você realize o seu desejo.”

- Paulo coelho





## 10. Preparando um Roteiro

O objetivo do seu convite não é de forma alguma explicar o negócio e sim despertar curiosidade na pessoa, para que ele reveja as informações contidas na ferramenta (ferramentas são por exemplos discos, vídeos, sites na internet ou qualquer outro tipo de mídia que você escolheu).



É importante escrever um roteiro (*script* em inglês) de ligação curto e simples antes de convidar. Esses roteiros englobam possibilidades para o caso em que a data não seja adequada, no caso em que haja perguntas, etc.

O convite deve ser curto, entusiasmante e a apresentação deve começar exatamente no horário marcado. Pode-se adicionar o depoimento pessoal ao roteiro da reunião.

Aconselha-se convidar parentes e amigos a apresentação nem que seja só para nos dar apoio. Sua presença no local é muito importante.

### Pontos importantes ao criar o seu roteiro:

- Detalhes sobre a oportunidade serão dados somente na apresentação.
- Deve-se ter uma postura decidida no convite.
- Deve ser curto e direto ao ponto
- Não explicar o negócio ao telefone, utilize uma ferramenta para isto: caso a pessoa insista em receber alguma informação simplesmente envie a ela informação através da internet (site, vídeo *youtube*, etc)

### Exemplos para roteiros

Existe um número infinito de roteiros que podem ser escritos. Você pode abaixar uma apostila sobre roteiros em [www.myagelworld.com/docs/roteirosportugues.pdf](http://www.myagelworld.com/docs/roteirosportugues.pdf) Lembre-se, não há roteiro certo ou errado, existe roteiro que funciona (as pessoas chegam a sua reunião) e que não funciona.

É importante treinar o roteiro com seu patrocinador. O exercício (simulação) melhora o roteiro, sua autoconfiança e a eficácia do convite.

### Exemplo1:

*Este é um roteiro bastante agressivo, recomendado para ser usado com pessoas com as quais você tem um forte contato (pais, irmãos) e que confiam em você como ponto de referência de negócios.*

- Olá, João, estou muito ocupado, mas preciso falar com você algo urgente. Você tem 1 minuto??

-Sim

-Escuta só isto. Um amigo meu, empresário de muito sucesso, chamado Adriano me ligou e me explicou entusiasmado sobre uma multinacional americana que está entrando AGORA no Mercado brasileiro. A empresa tem menos de 3 anos, já está presente em 45 mercados internacionais, e se prepara para atingir 1 bilhão de dólares de vendas anuais em um prazo de 3-5 anos.



O Adriano me falou que a empresa procura por sócios que querem tomar parte na expansão no Brasil e demais países da América Latina. E o custo para você garantir seu lugar é de apenas 97 reais (Cheque os valores do cadastro junto a seu patrocinador). Quanto mais rápido você se associar, maiores as suas chances de sucesso. Eu simplesmente entrei na hora, mesmo porque, o risco é praticamente zero.

JOÃO - O Adriano me falou para ligar para meus melhores amigos e para as pessoas mais competentes que eu conheço o mais rápido possível, pois o posicionamento é fundamental. João, você é um dos primeiros com quem eu falo, quero te registrar agora para garantir o seu lugar, pois tenho um monte de telefonemas para fazer depois de você. O que você acha??

*Nesta fase, existem algumas respostas possíveis e temos respostas para todas estas perguntas.....*

1) A pessoa quer se registrar - anotar os dados, cadastrá-la e prosseguir com o sistema de treinamento.

2) A pessoa tem interesse mas tem dúvidas, por exemplo: qual o método de pagamento?

Ótima pergunta, João. Gostaria muito de te responder, mas infelizmente não tenho tempo agora. Justamente para estes tipos de dúvidas, quero que você dê uma olhada no nosso website em: [www.SuaVezAgora.com](http://www.SuaVezAgora.com) (você pode enviar outros materiais como vídeo, ou convidar para uma apresentação virtual, ou reunião na sua casa (PBR)).

*Outras opções (veja com seu patrocinador qual a mais adequada para você):*

- Justamente para isto nós preparamos uma gravação de apenas 8 minutos que lhe explicará tudo sobre o negócio, estou te enviando o link agora por e-mail (enviar link para gravação do Adriano de 8 minutos em - <http://tinyurl.com/IntroducaoAudio>)
- Justamente para estes tipo de dúvida o próprio Adriano estará fazendo uma apresentação virtual.....
- Justamente para estes tipo de dúvida o próprio Adriano gravou uma apresentação virtual em.....
- Justamente para estes tipo de dúvida, estou chamando alguns amigos na minha casa para conhecer o negócio mais de perto.

*Se tiver relacionamento suficiente próximo com a pessoa, você pode ser um pouco mais ousado, incisivo:*

João, você confia em mim?? Já verifiquei toda a informação, você pode verificar também, mas no momento quero garantir sua posição, pois tempo e posicionamento são extremamente importantes nesta altura!! Deixe me anotar seus dados para garantir sua posição.

**Exemplo 2:**

*(quatro perguntas de Eric Worre)*

- Olá, João, estou muito ocupado, mas preciso falar com você algo urgente. Você tem 1 minuto??

- Sim

- João, neste disco (ou no e-mail que recebi, ou nesta revista..não importa qual a ferramenta escolhida), existe a informação de negócios mais importante que eu já recebi!!!

**Se** eu te der este disco, você o assistirá com urgência?? (Pergunta 1, note o **SE** eu te der o disco)

- Sim

- **Se** eu te der este disco, quando você o assistirá?? (Pergunta 2)

- Hoje às 8 da noite

- Ótimo. Então se eu te ligar hoje às 8:05 da noite, você com certeza, já terá ouvido as informações do disco, certo? Sim (Pergunta 3)

- João, em que número de telefone posso falar com você com certeza às 8:05?? (Pergunta 4: anotar o número)

CONFIRMAR - João, te ligo então hoje às 8:05 pontualmente. tenho certeza que você ficará muito entusiasmado com o que ouvir.

*Importante que você seja profissional e ligue exatamente no horário marcado.*

*Caso em alguma das perguntas receba resposta negativa, voltar ao começo da reunião:*

- João, creio que não expliquei direito, neste disco tem a informação mais importante que eu já ouvi na minha vida e leva apenas 10 minutos/30 minutos/, se eu te der este disco, você vai ouvi-lo??

A capacidade de utilizar um roteiro e convidar efetivamente é uma das capacidades mais importantes de um bom *networker* e fundamental para seu sucesso. Por isto, por favor reveja a apostila sobre roteiros em

[www.myagelworld.com/docs/RoteirosPortugues.doc](http://www.myagelworld.com/docs/RoteirosPortugues.doc)

**Meu roteiro pessoal:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## 11. Ligações de Conferência (3 way call)

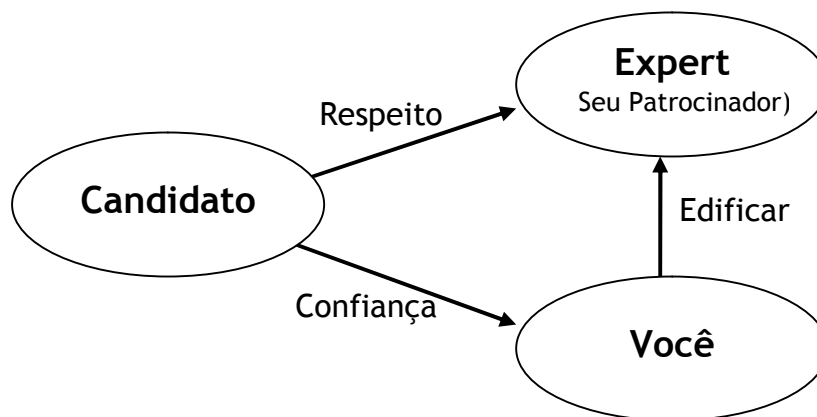
Ligações de conferência são ligações entre você, seu candidato e seu patrocinador. Algumas das vantagens das ligações de conferência são:



1. É a melhor forma de tirar dúvidas, pois muitas vezes você ainda não tem experiência no negócio, e assim utiliza o seu patrocinador para responder às dúvidas, e ao mesmo tempo, aprende através do seu patrocinador como responder a tais dúvidas.
2. Mostra a seu candidato que ele não precisa ter todas as respostas para os candidatos dele, pois ele aprende com o que você está fazendo e entende que poderá utilizar o patrocinador para responder às dúvidas.
3. Torna a aprendizagem do negócio rápida, fácil e muito dinâmica.

É recomendado usar ligações de conferência sempre que possível, pois isto melhora em muito os resultados.

### Conversa em Conferência Tripla



**CONFIANÇA + RESPEITO = SUCESSO**



## Parte III - Iniciando seu negócio

### 12. Reunião das 48 hs



A reunião das 48 hs tem este nome porque é realizada durante as 48 primeiras horas em que o novo participante está no negócio. Na reunião das 48 horas você já deve trazer prontos todos os passos anteriores:

- Ter o seu porque escrito e detalhado.
- Ter lido e assinado o documento de comprometimento pessoal (veja em apêndice 2).
- Ter sua lista de pessoas prontas e ter escrito e treinado os seus roteiros básicos.
- Ter lido e entendido os conceitos básicos apresentados nesta apostila, bem como revisto as informações disponíveis nos diversos sites

O objetivo desta reunião **não** é rever material que podem ser visto em casa utilizando ferramentas (por exemplo, para aprender sobre os produtos você pode simplesmente olhar um vídeo na internet sobre os produtos) e sim, tirar dúvidas e fazer algumas simulações com seu patrocinador de roteiros e ver que está preparado para iniciar um Major Blast (veja na próxima seção).

O tempo do seu patrocinador é extremamente limitado e você deve respeitá-lo (assim como quer que seus patrocinados tenham respeito pelo seu tempo), venha preparado para a reunião e reveja todo o material disponível com antecedência, para evitar perder tempo.

No final desta reunião você devera ter:

- Agendado datas para sua 6 primeiras apresentações na sua casa (*PBRs*) para o primeiro mês.
- Ter feito simulações de ligações, tal que está pronto para iniciar o Major Blast (veja em seguida).



## 13. Major Blast - A Grande Disparada



É fundamental que você comece este negócio com toda energia, no que chamamos de uma **Grande Disparada**, ou **Major Blast**. Pense no exemplo de um satélite que está sendo lançado e precisa escapar da atmosfera terrestre:

A grande maioria do combustível é usada para escapar da atmosfera e depois o satélite pode permanecer anos no espaço com o pouco de combustível que sobrou... o que aconteceria se o satélite começasse bem devagar.....

Com seu negócio é a mesma coisa..... você deve começar seu negócio com toda a energia de forma que consiga formar rapidamente um grupo forte. Após ter este grupo, permanecerá por quanto tempo quiser no negócio, mesmo sem ter de gastar muita energia.

Assim, você após ter preparado tudo, inicia seu negócio ligando para um número de 20- 40 pessoas ou mais na primeira semana. No primeiro mês você deve atingir cerca de 50-100 convidados. Isto garantirá que você terá rapidamente uma equipe formada. Fazendo com que sua equipe também comece o Grande Disparada e repita o processo, você verá sua equipe crescer rapidamente e seu negócio '*escapara da atmosfera*' em pouco tempo.

**IMPORTANTE:** Antes de começar a Grande Disparada, certifique-se de que sabe usar corretamente os roteiros e treine com seu patrocinador. Se as 3 primeiras ligações que receber forem negativas, fale com seu patrocinador, faça mais simulações e descubra o que não está funcionando (um dos erros mais comuns nesta etapa é falar demonstrando insegurança).





## 14. Convidando as Pessoas Para a o Negócio



OK, DOK.....e hora de entrar em **ação** !!!!

Tudo que você fez até agora é uma preparação para este momento e agora você está pronto para iniciar !!

**Neste ponto você já deve ter:**

- Escrito claramente seus sonhos e objetivos
- Uma lista de 100 - 200 pessoas (desejável um mínimo de 50 para começar)
- Um roteiro que preparou e treinou com seu patrocinador
- Já determinou qual o tipo de apresentação que utilizará - apresentações via internet, apresentações caseiras (PBR - veja na próxima secção), ou ABB

**Para quem telefonar?**

Como definiremos para quem ligar antes? Ao primeiro encontro queremos convidar as pessoas mais próximas. Pessoas que nos alegraremos em vê-los e em trabalhar com eles e que seja fácil lhes convidar, inclusive família, amigos... É aconselhável convidar 10-20 pessoas só pelo fato que nós queremos que eles estejam lá. Mais 10 pessoas que temos alguma ligação de negócios com elas - somos seus clientes, trabalhamos com elas, etc. O resto serão pessoas que nós queremos muito que venham e que seja fácil as convidar.

## 15. A apresentação em Casa (PBR) - O Coração do Negócio



Toda a preparação que fizemos até aqui foi para chegarmos a este momento! Na apresentação na sua casa (*PBR - Private Business Reception*) é onde seus convidados vão ter pela primeira vez a chance de analisar a fundo o negócio e, se feito de forma adequada, no final da apresentação poderão tomar a decisão de se associar ao negócio.

No momento que atravessamos no Brasil onde para iniciar o negócio é necessário um investimento de apenas 97,40 Reais é extremamente possível e lógico que as pessoas estejam prontas para se associar ao final da apresentação.

**IMPORTANTE:** Este é o método mais recomendado para apresentar o negócio !!!





### **Quantas pessoas convidar?**

Nós queremos que estejam presentes entre 7 a 10 pessoas na apresentação. No caso de convidar casais é importante que ambos estejam. A prática nos ensina que parte das pessoas que confirmam não vêm e por isso convidamos 15-20 pessoas.

O PBR é um encontro de negócios que seu objetivo é apresentar às pessoas a oportunidade e lhes permitir escolher se querem se afiliar ou não. Para garantir melhores resultados, nós nos preparamos e arrumamos nossa casa para o evento detalhadamente.

### **Como nos preparamos para a apresentação PBR?**

Antes de qualquer apresentação nós queremos criar um ambiente íntimo, pessoal e ainda assim profissional para uma atividade de negócios focada e simples de se duplicar.

### **Preste atenção**

Quando um *up-line* (distribuidor acima de você na rede) lhe faz a apresentação, sua função é transmitir a informação. Já a tua função é convidar seus amigos a se afiliar com entusiasmo, usando-se de liderança e firmeza no início da apresentação, você pode dizer, por exemplo:

- Convido vocês a escutarem com atenção a apresentação, caso você tenha perguntas, pergunte-as depois que os candidatos já tenham saído.

### **e-mail de confirmação para antes da apresentação**

É importante enviar um e-mail logo depois de ter feito o convite a apresentação. No e-mail deveram constar os seguintes itens:

- Nome completo, número de telefone, data e hora da apresentação
- Endereço completo e instruções de chegada ao local

### **Combinando com o apresentador**

Dois dias antes da apresentação é importante coordenar com seu apresentador as atividades e a preparação do encontro. Lembre-se - a responsabilidade pela ligação é sua!

### **Arrumando a casa e o quarto**

Não há necessidade de mudar a ordem da casa ou de fazer preparações especiais. Este é um encontro de negócios, basta uns poucos petiscos! No quarto devem estar ordenadas cadeiras para 1/3 das pessoas convidadas.

Outras cadeiras estarão disponíveis no quarto ao lado para o caso em que cheguem mais convidados e não haja lugar pra se sentar. Desligar a tv, radio e telefones - inclusive o telefone fixo. Caso haja fumantes - evitar que fumem no meio da apresentação!

### **Equipamento**

- DVD com a apresentação (vídeo recomendado - "*O Fenômeno Agel*" com Eric Worre)
- OPCIONAL - Cavalete com quadro branco + marcadores em 4 cores + apagador - apenas caso tenha um apresentador que sabe e quer usá-los
- Folhas para perguntas + canetas
- Formulário para que os candidatos escrevam seus e-mails e telefones



- Caixas de produtos, folhas de explicação sobre os produtos e unidades dos mesmos para distribuição - retirar o embrulho das caixas!!!
- Apostila “O Caminho Mais Rápido Para o Sucesso na Agel” para distribuir depois da apresentação. Não deixá-las em cima da mesa.
- Familiares, residentes, amigos e qualquer outro que não está no negócio, inclusive crianças - não se encontra no quarto no decorrer da apresentação. Animais de estimação devem estar longe, pois causam perda de atenção dos candidatos.

### Como queimar um PBR (o que não fazer)

Preste atenção para não fazer nada disto:

- Encontro de amizade e não encontro de negócios - álcool e outras drogas, demasiados salgadinhos, celulares ligados, etc.
- Falta de respeito com a apresentação, com o apresentador ou com os convidados - início com atraso, prolongação da apresentação.
- Falta de profissionalismo - envolvimento com o apresentador no meio da apresentação traz incerteza e auxilia na oposição.

### Estrutura da apresentação

1. Abertura - 5 minutos, sempre feita pelo dono da casa, mesmo que a apresentação seja feita por outra pessoa (patrocinador)
2. Colocar o VIDEO O FENOMENO AGEL (~30 min incluindo extensões em Português)
3. Intervalo de 5 minutos para perguntas e preenchimento de formulário de inscrição, banheiro, comes e bebes
4. Vídeo com método de trabalho e dúvidas, mais 10 minutos de uma breve introdução sobre como começar a trabalhar
5. Encerramento, convite para se inscrever no negócio agora e distribuição dos formulários de inscrição

Toda a apresentação deve levar cerca de uma hora ou menos !!

#### 1. Abertura

- Não comece jamais com atraso (máximo 5-10 minutos). Concentre-se nos convidados que chegaram, mesmo que nem todo mundo tenha chegado e/ou estejam a caminho.
- Agradeça a seus convidados por terem vindo
- Utilize o seu depoimento pessoal
- Introduza o seu patrocinador caso ele esteja presente (ou via telefone)
- Diga qual o objetivo da noite

Exemplo:

*Boa noite, agradeço a todos pelo suporte de vocês no lançamento do meu novo negócio. Peço o favor de desligarem os celulares pela próxima hora. (seu depoimento pessoal vai aqui): Como vocês sabem trabalho muito duro como \_\_\_\_ mas no final do mês sempre tem mais contas para pagar do que dinheiro. Meu sonho é fazer uma viagem ao mundo e poder pagar a faculdade para as crianças. No negócio que estou começando*



*hoje vejo a oportunidade de conseguir ganhar o dinheiro que preciso para realizar estes e outros sonhos (até aqui o seu depoimento pessoal) Estou extremamente entusiasmado com este novo negócio e acredito que vocês também irão ficar quando entenderem do que se trata, assim que convido vocês a prestarem muita atenção no vídeo que veremos. No final do vídeo, ligaremos para meu sócio e treinador, que responderá às dúvidas de vocês.*

*O objetivo desta apresentação é prover a vocês informação suficiente para que vocês decidam se vocês querem se afiliar a nós e juntos criarmos um negócio que pode melhorar muito a nossa situação financeira. Vamos agora ver o “vídeo-acredito” que vocês vão se entusiasmar tanto quanto (colocar o vídeo).*

## **2. Coloque o vídeo ("O Fenômeno Agel")**

**3. Após o vídeo - Intervalo:** O objetivo do intervalo é permitir com que pessoas que não têm interesse no negócio possam sair da casa de maneira educada e cômoda. Caso não ajam pessoas aparentemente negativas em relação ao negócio pode pular esta fase Para isto utilizamos a seguinte frase:

*Vamos agora fazer um breve intervalo de 10 minutos para banheiro e tomar algo (não exagerar na comida/bebida - nada de álcool). Se houver alguém que tem babá ou algum outro compromisso urgente e precisa ir embora, então agradeço por ter vindo. Acredito que alguns de vocês também já estão prontos para se iniciarem o negócio, assim que quem quiser pode já preencher o formulário e assim garantir sua posição. Após o intervalo veremos um rápido vídeo de como iniciar este negócio de forma rápida e depois ligar para o meu treinador, e tirar as dúvidas de vocês.*

## **4. Veja o vídeo sobre os primeiros passos na Agel**

### **5. Encerramento:**

Ligue para seu patrocinador e deixe-o tirar as dúvidas de seus associados. Faça uma boa introdução do seu patrocinador:

*Agora nós vamos ligar para o meu sócio e treinador particular para que vocês possam tirar as suas dúvidas. Ele já tem uma boa experiência e muito sucesso neste negócio. Prestem muita atenção no que ele tem a dizer.*

**IMPORTANTE:** Após as dúvidas é você quem deve fazer o encerramento da apresentação e convidar seus convidados a se associarem, usando para isto de sua energia e carisma. Este é o momento para colocar algo seu pessoal, como sua visão no futuro do seu negócio



A finalização é composta de quatro partes essenciais:

- 1- Declaração da visão / do entusiasmo
- 2- Sua declaração de comprometimento com o negócio
- 3- Sua declaração de comprometimento com o sucesso de cada membro da sua equipe
- 4- Convite para associar-se agora

Exemplo:

(você deve modificar o exemplo de acordo com suas características / vocabulário, mas procure manter a estrutura das 4 partes)

*(1) Sei que agora vocês entendem porque estou tão entusiasmado com este negócio, eu vejo aqui a possibilidade de construir um negócio gigantesco que pode ajudar cada um de nós a atingir seus sonhos. (2) Eu estou muito comprometido a ter sucesso neste negócio. (3) Quero que saibam que eu e meus sócios também faremos todo o possível para o sucesso de cada um de vocês que decidir se associar a nós hoje. (4- falar com muita firmeza) Eu convido vocês a se associarem a nós agora!!*

**IMPORTANTE:** Distribuir o formulário de inscrição na mão de cada pessoa, olhar nos olhos e convidar cada um a entrar no negócio agora !!

## 16. Apresentação de negócios A.B.B.

ABB (*Agel Business Briefing*) são grandes apresentações que acontecem semanalmente nos mercados abertos. O público é bem maior que uma apresentação em casa e o objetivo é dar uma explanação mais aprofundada sobre as várias nuances do negócio, como a empresa, a tecnologia do gel suspenso, a composição e o uso de cada um dos produtos, o plano de compensação, o mercado, etc. Além disso, é uma excelente oportunidade para os convidados conhecerem os líderes locais do negócio, outros membros representantes e ouvir também depoimentos de sucesso sobre o negócio e sobre os resultados de saúde alcançados pelo consumo dos produtos.

Em mercados que ainda não estão abertos como o Brasil não temos ainda ABBs, por isto prossiga para o próximo item. Iremos adicionaremos mais informações muito em breve. *TBD - adicionar mais informações sobre o ABB.*

## 17. Apresentação virtual pela Internet

Veja no nosso site em [www.myagelworld.com/abb](http://www.myagelworld.com/abb) qual o horário destas apresentações. Você pode utilizar estas apresentações para trazer seus convidados, inclusive convidados que já estiveram em uma apresentação na sua casa.



## 18. Acompanhando seus candidatos - (*Follow-Up*)

Durante a apresentação (em casa ou via internet) parte dos candidatos se inscreverão. Outra parte precisará de mais *apresentações* (por exemplo convidando-a assistir outro evento - quem esteve em apresentação em casa, pode querer assistir uma apresentação online ou vice-versa, etc) ou de mais informações antes de decidir se afiliar.

Por isto é fundamental saber fazer um bom acompanhamento (*Follow Up*). Um *Follow Up* adequado aumentará em muito a porcentagem de pessoas que entram no seu negócio.

## 19. Instrução para um novo membro de equipe - NMO



A nossa principal função na Agel é treinar nossos novos membros de equipe (*Team member* em Inglês, ou simplesmente TM). Você pode patrocinar vários TMs, mas de nada adiantará se você não souber conduzi-los ao sistema.

Note que eu disse “conduzir” ao sistema e NÃO “ensiná-los”. A diferença é que tudo que você fará, é conduzi-los às fontes corretas para que possa aprender sozinho. Dê uma olhada nos passos abaixo:

1. Envie um e-mail de boas vindas, convidando a pessoa a se registrar no site [www.myagelworld.com/ptbr/suporte](http://www.myagelworld.com/ptbr/suporte), e ligue confirmando que a pessoa recebeu o e-mail e se registrou.
2. Certifique-se de o TM receba uma cópia desta apostila e explique que deverá lê-la e preencher como preparação para a reunião das 48hs. Marque a data para reunião das 48hs com o máximo de urgência. Esta reunião se realizará na sua casa a NÃO na casa do patrocinado.
3. Na reunião das 48hs, verifique o preenchimento sobretudo de:
  - Um forte porque / objetivos / metas - Isto garantirá que o novo TM não desistirá assim que surgir a primeira dificuldade, que certamente aparecerá.
  - Preenchimento da lista com pelo menos 100 pessoas
  - Sabe utilizar um roteiro. É bom você fazer algumas simulações com eles e até mesmo estar com ele durante as primeiras ligações
  - Explicar a importância do *Major Blast*, falar sobre as palestras virtuais e ver para quais das palestras ele chamará seus convidados
  - Recomendo que cada novo TM assista algumas palestras, sobretudo feita por apresentadores experientes (nível DIRETOR ou acima)
4. Faça o acompanhamento constante do novo TM, sobretudo nos primeiros dias. Em um processo correto e bem duplicado, um novo TM deve começar a patrocinar pessoas em muito pouco tempo preferencialmente em menos de uma semana.



## Apêndice 1 - Lista de websites

- Site sobre a Agel em português [www.SuaVezAgora.com](http://www.SuaVezAgora.com)
- Site suporte para distribuidores <http://www.myagelworld.com/ptbr/suporte>
- Horários dos *webcasts* (apresentação online)  
<http://www.myagelworld.com/abb>
- Apresentação gravada <http://www.myagelworld.com/palestra>
- Vídeos no WEB:
  - <http://budurl.com/Agelv> (Vídeos gerais)
  - <http://budurl.com/AgelPBR> (Vídeo para Apresentação PBR)
- Skype em Português (programa de comunicação que permite falar de graça com seus amigos em qualquer parte do mundo de graça)  
<http://skype.com/intl/pt/welcomeback>
- Site corporativo da Agel (inglês) [www.agel.com](http://www.agel.com)
- Site de notícias corporativo (inglês) <http://news.agel.com/newsroom>



## Apêndice 2 - Documento de Compromisso Pessoal

Após ter visto quais os seus sonhos e objetivos, e conhecer o método de trabalho, começaremos a realizá-los. Seus sonhos começam por você se comprometer a tomar as atitudes corretas, conforme descritas nesta apostila e no documento de comprometimento pessoal na próxima página. Ao assinar este documento você se compromete sobretudo a realizar seus sonhos. Não, não tem nenhuma implicação além disto e ninguém lhe processará por não realizar o comprometimento pessoal, simplesmente, suas chances de realizarem os seus sonhos diminuem ou desaparecem. Seus resultados pessoais e sua realização dependem unicamente de seus esforços pessoais e capacidade de seguir de perto o sistema da equipe.

### Documento de Compromisso Pessoal

Ao assinar este documento eu me comprometo comigo, com meu patrocinador e com meus associados no negócio a me dedicar a concretizar a oportunidade financeira que a Agel me oferece, com intenção plena de obter o sucesso. Eu compreendo que o primeiro meio ano será um período de aprendizado, de aquisição de experiência e de instrução, e também compreendo que só poderei avaliar a realização da oportunidade depois de um período mínimo de um ano.

Comprometo-me através desta:

1. Investir no desenvolvimento do meu negócio durante um período mínimo de 10h semanais
2. Ser um exemplo próprio a consumação dos produtos
3. Trabalhar a partir do método de trabalho da equipe
4. Trabalhar a partir da “lista de atividades de direcionamento de um novo distribuidor”
5. Iniciar meu negócio com uma “grande disparada” (*major blast*) em apresentações em casa (*PBR*) e também a expor o negócio da Agel a duas pessoas por dia no mínimo
6. Apresentar ou estar presente no treinamento semanal da Agel (*ABB*)
7. Estar presente em cada “grande domingo” e nos encontros e eventos regionais
8. Comparecer nos grandes eventos os quais a companhia patrocina
9. Estar conectado a um associado para desenvolvimento e treinamento pessoal
10. Exercitar o meu desenvolvimento pessoal diariamente
11. Fazer o que for necessário para alcançar o sucesso

Eu conduzirei meu negócio a partir destes princípios e me comprometo a fazer parte da equipe por um prazo de no mínimo um ano a partir de agora.

Nome do distribuidor

Nome completo

Assinatura

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Entregue uma cópia deste documento a seu patrocinador e a seu treinador.*





## Apêndice 3 - Criando a lista de 300 nomes

### LEMBRETES PARA REFRESCAR A MEMÓRIA - Lembrando dos seus convidados

- AMIGOS, VIZINHOS E PARENTES— Essa é uma enorme lista, provavelmente chegará aos 100 ou 200 contatos sozinha.
- PESSOAS QUE PAGA REGULARMENTE— Faça uma lista das pessoas que paga regularmente, seja semanalmente ou mensalmente. Para começar escreva o dono da mercearia, dono da lavanderia, o cabeleireiro, o *personal trainer*, etc.
- PESSOAS QUE PAGA OCASIONALMENTE— Esta lista pode incluir o seu farmacêutico, o encanador, o decorador, o empregado da loja de roupa, o vendedor de móveis, o limpa-carpetes, etc. Inclua todas as pessoas de quem compra artigos e serviços de vez em quando.
- PROFISSIONAIS—Pense nos profissionais com que lida freqüentemente, como médicos, advogados, dentistas, padres, professores, etc.
- ORGANIZAÇÕES QUE PERTENCE— Que tal pensar na Igreja, templo, ou sinagoga que você freqüenta, aos clubes a que pertence, e as reuniões das associações que participa?
- COLEGAS DE ESCOLA — E as pessoas que estudavam no colégio com você? Não se esqueça de nenhum curso, escolas profissionalizantes, supletivos que possa ter freqüentado. Com a Internet, todos esses contatos estão apenas a um clique de você.
- EMPREGOS ANTIGOS — No seu antigo emprego você tinha um círculo de amizades e afinidades com quem costumava trabalhar. Pense também naquelas pessoas que você imaginava serem seus inimigos na empresa ou que estavam competindo um lugar na empresa com você.
- RECREAÇÃO — Você joga tênis ou golfe, faz natação ou bate aquela bolinha no final de semana? Pense nas pessoas que fazem parte destas atividades com você.
- EXÉRCITO — Se você serviu o exército, pense nos homens e mulheres que trabalharam com você lá. Você provavelmente criou um forte relacionamento com essas pessoas durante o serviço.
- CARTÕES DE NEGÓCIO—Vá aquela pilha de cartões de negócio que você já tem em sua casa.



## LEMBRETES PARA REFRESCAR A MEMÓRIA - Lembrando dos seus convidados

### QUEM VOCÊ CONHECE...

- Parece com o Tom Cruise
- Acabou de parar de fumar
- Acabou de se mudar
- Na política
- Que conheceu no avião
- No rádio / TV
- Que parece a Julia Roberts
- Que precisa de um dinheiro extra
- Na academia

### QUEM VENDEU A SUA/SEU...

- Casa
- Computador
- Carro / Pneus
- TV / Rádio
- Anéis de casamento
- Óculos / lentes de contato
- Barco
- Barraca de camping
- Móveis
- Ar condicionado
- Celular
- Seguros

### QUEM É RELACIONADO A VOCÊ...

- Pais
- Avós
- Agregados
- Tios/Tias
- Primos

### QUEM...

- Mora na porta ao lado
- Mora na vizinhança
- Mora no andar de cima / de baixo
- Ensina suas crianças
- Era seu companheiro no serviço
- Ia para escola com você
- Eram seus professores
- É seu chefe
- Foi com você à praia
- Tem um restaurante
- Vai à Igreja com você
- É policial

### QUEM É SEU...

- Carteiro
- Entregador de Jornal
- Dentista
- Sacerdote / Rabino / Padre
- Floricultor
- Advogado
- Contador
- Agente de Seguros
- Farmacêutico
- Quiropraxista
- Veterinário
- Garçom/Garçonete favorita
- Açougueiro/Padeiro
- Agente de viagens
- Cabeleireiro
- Fotógrafo
- Arquiteto
- Mecânico