

El que sube una escalera debe empezar por el primer peldaño. (Walter Scott)

# **10 Consejos Para Convertirse En Un GRAN Líder**

**¡Hoy es su gran día!... Acaba de ingresar una persona en tu negocio multinivel. ¡Estás muy emocionado por ello! Ya no estás sólo, sino que tienes una persona en tu red y perfectamente puedes considerar que ahora sí tienes un equipo.**

**Por esto mismo, así como en su momento compartí un video para comenzar a ejercitar tu liderazgo, ahora que ya tienes alguien con quien construir una gran organización, quiero entregarte 10 consejos para que te conviertas en un gran líder del multinivel, y que logres ser cada vez más efectivo y hagas crecer rápidamente tu equipo.**

## **Consejo N° 1: Conviértete en un comunicador efectivo.**

**La comunicación es clave para el éxito de cada nuevo miembro en tu red. Por tal motivo, comunícate HOY MISMO con el nuevo miembro de tu equipo para darle una gran bienvenida y ponte a su disposición. Pregúntele si tiene alguna duda o inquietud sobre el negocio o los productos. Y lo más importante, ¡resuélvaselas!**

**Ser un comunicador efectivo no significa que tienes que saber todas las respuestas. Si no conoces la respuesta, investiga y cuando tengas la respuesta comunícate inmediatamente para resolver la inquietud.**

**La comunicación es sumamente importante, de modo que asegúrate que tu equipo sepa que cada día dispones de un tiempo para recibir llamadas de los miembros de tu equipo y resolver sus dudas o inquietudes.**

## **Consejo N° 2: Desarrolla tu liderazgo.**

**Las grandes organizaciones están siempre conformadas por líderes que marcan el camino y un equipo que está dispuesto a seguirlos. Los líderes abren el camino a través de sus experiencias, sus palabras y principalmente sus acciones.**

**Los líderes siempre caminan la milla extra, utilizan el teléfono (Telefonía tradicional, Celular, Telefonía IP, Salas on-line, etc.) por encima del correo electrónico, proporcionan un sentido de unidad y dan dirección a su equipo.**

## **Consejo N° 3: Continúa reclutando.**

**El tiempo para descansar dentro de tu negocio multinivel es cuando estás cerca de “jubilarte”. Ello sucederá cuando tengas una gran red y un equipo de líderes que son autosuficientes y que ya no necesitan de tu ayuda o presencia para seguir creciendo.**

**Aunque llevo tiempo en la industria y me falta para llegar a ese punto, realmente considero que voy por el camino correcto. Estoy todavía en el momento donde además, de enseñar, entrenar y liderar a mi equipo, continuo reclutando nuevos miembros en mi equipo.**

**Todavía siento que debo seguir reclutando nuevos miembros y ayudarlos a convertirse en líderes. Esto me permitirá construir cada día un equipo más sólido dentro de mi negocio!**

**Por otro lado asegúrate de no caer en “El Modelo De Administración”. Nadie necesita un administrador en este negocio, por el contrario, todos necesitan orientación, un mentor, herramientas, que les enseñen una y otra vez hasta que aprendan a desarrollar el negocio por sí mismo y de la mejor manera posible... Recuerda siempre que nadie quiere o necesita un jefe.**

## **Consejo No 4: Trabaja constantemente en el desarrollo profesional y personal de tu equipo.**

**Uno de los mayores regalos que puedes darles a tu equipo, es compartir con ellos grandes libros, audios y videos. Crea tu propia lista de “lecturas recomendadas” y asegúrate que cada miembro de tu equipo tenga acceso a esa lista.**

**Recomienda una lectura al mes. Esto ofrece ideas y enfoque de dirección. También asegúrate de compartir la razón por la que estás recomendando dichos libros, los cuales por supuesto tú habrás leído.**

## **Consejo No 5: Asiste a todos los Eventos de tu Compañía.**

**Cuando tu compañía invierte tiempo y recursos para organizar un evento, asegúrate que tu equipo asista. Es importante también que tu equipo conozca a fondo la empresa, el equipo administrativo y otros líderes que están dando forma a la empresa.**

**Aunque seas un poco reacio o reticente en asistir a este tipo de eventos, así pienses que tú no lo necesitas, allí debes estar. Muchos “líderes” transmiten a sus distribuidores lo importante que es estar en estos eventos, que deben experimentarlo, pero luego son ellos mismos los que terminan por no asistir. Recuerda siempre predicar con el ejemplo.**

Por otro lado si realizas tu negocio 100% a través de Internet, es un excelente momento para relacionarte con todo tu equipo, intercambiar experiencias, planear los siguientes meses, reconocer el buen trabajo realizado etc.

¿Quieres crecer aún más rápido?... Realiza tus propios eventos, tantos presenciales como on-line. No esperes que la compañía o tu upline lo haga, toma la iniciativa y reúnete con todo tu equipo al menos una vez al mes.

## **Consejo No 6: Inspira a tu equipo a través de tu propia fijación de metas y objetivos.**

Define tus metas y compártelas con tu equipo. Concretamente, comparte las metas del negocio. Si lo haces, tu equipo se podrá dar una idea de lo que se necesita trabajar para alcanzarlas.

Esto establece tu visión para ti y tu equipo. Aunque cada uno está trabajando hacia sus propios objetivos individuales, definir los tuyos, proporciona un sentido de dirección, seguridad y demuestra tu compromiso para con el negocio y tu equipo.

## **Consejo No 7. Esfuérzate por generar una gran cantidad de líderes dentro de tu organización.**

No es un secreto que la duplicación es la clave para lograr el verdadero éxito en el multinivel. Dependiendo de la compañía, puedes generar un buen ingreso a través de tu propio esfuerzo, pero para crear riqueza, necesitas de todos los miembros de tu equipo y principalmente de tus líderes.

Por ello es fundamental que tu primer paso sea el identificar y cultivar el liderazgo en aquellos que tienen metas similares. Involucra activamente a cada uno de tus aspirantes a líderes y anímalos a participar de la capacitación y planes de crecimiento para todo equipo. Esto crea seguridad y camaradería en tu negocio.

## **Consejo No 8: Desarrolla herramientas y sistemas de capacitación para duplicar el proceso.**

Si bien tenemos la suerte de tener cada vez más herramientas, recursos de entrenamiento y “guías de cómo hacerlo” que surgen en nuestra industria, aún tenemos mucho espacio para grandes ideas.

Si sientes que falta algo en el proceso de formación, junto a tus líderes puedes crear otros recursos valiosos para compartir con tu equipo. Notarás que el proceso de duplicación disparará el crecimiento de tu red.

## **Consejo No 9: Reconoce los esfuerzos de los miembros de tu equipo.**

Se ha comprobado que muchas personas trabajan más duro por el reconocimiento de elementos tangibles que por dinero. Estamos hambrientos de atención y reconocimiento. Lamentablemente la mayoría de las personas no consiguen esto en su trabajo, y a veces tampoco en sus hogares.

Reconoce el éxito y logros alcanzados, tanto grandes como pequeños objetivos alcanzados, y anima al resto del equipo que también lo manifiesten. Nada pone más feliz a un ser humano, escuchar su nombre en un trabajo bien hecho. Si haces un hábito el reconocer los pequeños y grandes avances de tu equipo, nadie podrá parar el crecimiento de tu organización!

## **Consejo No 10: Expresa tu gratitud.**

El reconocimiento, también se manifiesta con gratitud. ¿Dedicas tiempo para decirle a tu equipo que tanto les agradeces? ¿Qué aprecias sus esfuerzos? ¿Qué aprecias sus contribuciones? La gratitud sin duda alguna crea el camino al éxito.

Inicia el día con un agradecimiento y cada noche, haz o repasa una lista de 10 cosas para agradecer. En aquellos días cuando nada parece ir correcto, puede parecer difícil encontrar diez cosas para agradecer. ¡Pero búscalas!, siempre existe algo por agradecer.

Y por último, más importante aún... No importa si tienes 1, 10, 100, 1000 ó 10.000 miembros en tu equipo en estos momentos, practicar a diario estos 10 consejos y sin duda estarás camino a alcanzar tu Libertad Financiera y metas de cada uno de los miembros de tu equipo.

Con mucho gusto...

**HERIBERTO MUNERA M.**

Profesional en Redes de Mercadeo  
hemuma57@hotmail.com  
Tel. 3147391199

<http://www.hemuma2010.blogspot.com>

<http://www.amarillasinternet.com/sistemainmunologico>

<http://www.amarillasinternet.com/sites/home.asp?s=hemuma2010>



**Network Marketing**

**HEMUMA2010**