



GUÍA DEL COMITÉ DE LA **ACADEMIA DE LIDERAZGO**

 Immunotec®

¡Felicidades! Si estás leyendo esta Guía, es por una de estas dos razones; has sido elegido o fuiste considerado para formar parte del comité de coordinación de la Academia de Liderazgo (AL) en tu ciudad o país. Este folleto es un resumen muy importante de las principales características de este poderoso programa de reclutamiento y capacitación. Te pedimos que lo estudies detenidamente.

El Concepto:

Se trata de una reunión semanal, que se puede realizar en persona, en línea o una combinación de ambas. Tiene dos objetivos.

- 1)** Identificar y capacitar a líderes potenciales en técnicas para presentar y enseñar.
- 2)** Ser un medio constante y permanente en el que los candidatos puedan volver a considerar la oportunidad. Esto se puede ofrecer con el siguiente argumento: “¿Por qué no vas a uno de nuestros entrenamientos de liderazgo, para que veas el tipo de apoyo que podrías recibir?”

La estructura de tu organización es un poderoso aliado para desarrollar nuevas generaciones de líderes. Piensa en la Academia de Liderazgo como un sistema de granja, similar a como se hace en los principales deportes. El béisbol tiene ligas menores, el baloncesto de Estados Unidos tiene una liga de desarrollo y la mayoría de los equipos de fútbol nacionales tienen divisiones juveniles de las que extraen sus talentos. Utiliza la estructura de tu organización de la misma manera.

La gente comienza con un testimonio de 30 segundos, luego se gradúa y hace el segmento de bienestar, y después los segmentos de capacitación de apalancamiento y liderazgo. Estos Consultores son los que se graduarán para dar conferencias o sesiones de capacitación en eventos regionales, en ImmunoFest o en presentaciones por Internet en todo el mundo. A medida que desarrollen sus habilidades de presentación y sigan avanzando de rango, se espera que su proyección también crezca.

Es muy importante que investigues y evalúes cuidadosamente a las personas para estas funciones...



La función más sagrada en tu organización es siempre estar al frente de tu equipo en la plataforma. Las personas a las que permites subir a la plataforma reciben un respaldo implícito, por lo que es importante saber a quién invitas.

El primer requisito que se debe tener en cuenta para darle acceso a alguien a la plataforma es que la persona debe ser alguien que ya haya creado un negocio exitoso o que esté avanzando rápidamente en su proceso de crear un gran negocio.

También es importante que la persona colabore con el equipo y siga el sistema. Si en tu plataforma hay alguien que esté enseñando estrategias que no son del sistema, esto influirá negativamente en tu grupo y afectará el desarrollo de tu liderazgo.

La lealtad y la coherencia son factores primordiales. Es muy importante que no vayas a edificar a alguien en el escenario de la reunión de marzo, y que luego la gente se entere de que renunció y se fue a otro tipo de negocio en abril. Si crees que un candidato podría huir, mantenlo fuera de la plataforma.

El programa de la Academia de Liderazgo tiene una introducción y una conclusión, y consta de tres partes: Capacitación en bienestar, capacitación en apalancamiento y un segmento en el que alguien comparte su historia de éxito, que idealmente contiene una lección de crecimiento personal o de liderazgo para los miembros de la audiencia que la observan. **Nota importante:** Las presentaciones más importantes no siempre las deben impartir los principales líderes del grupo. Lo ideal es que se alternen todos los miembros del equipo. El objetivo no es presentar a los principales líderes, sino enseñar a todos los líderes a que sean mejores presentadores.

Cada uno de estos segmentos es presentado por una persona diferente. Los hacen como una sesión de entrenamiento y son evaluados y asesorados al día siguiente por un comité de liderazgo. También es conveniente incluir algunos testimonios. (De nuevo, el objetivo es entrenar a los Consultores para que sepan cómo dar una presentación de manera correcta). Los testimonios deben durar 45 segundos o menos, nunca se deben mencionar enfermedades y deben seguir la fórmula de las tres fases:



Fase 1: ¿Qué haces (o hacías antes de estar en Immunotec)?

Fase 2: ¿Qué retos surgen de lo que haces (o hacías)?

Fase 3: ¿Cómo te ayuda Immunotec a resolver tu problema?

Ejemplos:

Buenas noches, soy Jason y soy profesor de octavo grado. Me encanta mi trabajo, pero desgraciadamente el sueldo no es muy bueno. Soy Consultor de Immunotec porque esto me permite seguir enseñando a mis alumnos, y al mismo tiempo, mi negocio me proporciona el ingreso adicional que necesito para tener una mejor vida.

Hola, me llamo Ellen, fui vicepresidenta de una empresa de la lista Fortune 100. Mi trayectoria y las prestaciones eran muy buenas, pero el estrés, las políticas de la oficina y las largas horas de trabajo me hacían sentir muy mal. Ahora con Immunotec estoy en casa todos los días cuando mis hijos llegan del colegio y somos mucho más felices.

Las Academias de Liderazgo no deberían ser la primera vez que un candidato escuche hablar de la oportunidad. A una presentación de este nivel solo deben asistir las personas que ya han tenido al menos una o dos impresiones sobre Immunotec, y este paso es un peldaño más en la escalera de escalamiento.

Como a los candidatos se les ha dicho que vienen a un evento de capacitación, y no a una presentación, pueden sentirse relajados y ver por sí mismos cómo se maneja el negocio. Y después de ver cómo funciona, pueden decidir si el negocio es adecuado para ellos. Los candidatos están mucho menos a la defensiva en este escenario. Sin embargo, se les presenta un gran contenido que puede convencerlos de unirse a la empresa.



El formato oficial:

Bienvenidos:

Anuncios: concursos, promociones, eventos, etc. (2 minutos)

Capacitación sobre bienestar: (En línea 5-8 minutos, en persona 15 minutos)

Este segmento debe cambiar cada semana. Recuerda que NUNCA se deben mencionar enfermedades o padecimientos. Somos una empresa de bienestar, no una empresa médica. El factor más importante en este segmento es asegurarse de que el presentador no haga ninguna declaración de salud no autorizada. El contenido debe limitarse a la información y los recursos proporcionados y aprobados por el corporativo de Immunotec.

Aquí te presentamos algunos ejemplos de posibles temas para el segmento de bienestar:

- Hablar de un producto en particular. (Hacer rotación de productos).
- Entrevista al Dr. Jimmy o al Dr. Hugo.
- Resumen de productos para deportistas.
- Resumen de productos para mujeres.
- Resumen de productos para hombres.
- Beneficios del glutatión.
- Descubriendo la ciencia que hay detrás de los productos.
- Hablar de los atletas. (Mostrar algunos de los atletas de élite que utilizan los productos y sus testimonios).
- Noche de recetas. Haz que varias personas compartan sus mezclas favoritas de productos Immunotec cuando preparan bocadillos, licuados y smoothies.

Capacitación sobre apalancamiento: (En línea 10-12 minutos, si es en persona, 15 minutos)

Este segmento se repite cada semana, este segmento no cambia. Se presenta utilizando las diapositivas de la sección de apalancamiento de la nueva presentación en PowerPoint de Descubre Immunotec.



Capacitación en liderazgo: (En línea 10-15 minutos, si es en persona 15 minutos)

En este segmento se presenta a los líderes más reconocidos, ellos comparten su “historia en Immunotec”. El testimonio es personal y revela lo que vieron en la empresa, por qué se unieron a ella y qué lecciones que aprendieron en el camino. Al contrario de lo que puedes ver en otras empresas, en Immunotec pensamos que la historia no tiene que ver con regalos, bonos o el dinero que se ha ganado. Eso no inspira a la gente. Esto es lo más importante que debes saber cuando compartes tu historia o un testimonio:

La única razón por la que debes contar tu historia es por la lección o la inspiración que puede provocar al público. Todo lo demás es darse golpes de pecho.

Tu historia es inspiradora sólo si demuestra que has logrado superar algunos retos, obstáculos y adversidades a los que se pueden estar enfrentando algunas de las personas que te están escuchando. El hecho de que lo hayas logrado les inspira a saber que ellos también pueden hacerlo. Demuestra que tienes la capacidad de enseñarles. Al igual que los grandes autores o coaches motivacionales, no contamos nuestra historia porque la gente esté interesada en ella. Contamos nuestra historia por el impacto que puede tener en la audiencia.

Conclusión:

Llamar a la acción. Revisa tu back office, qué tan cerca estás del siguiente rango, quién de tu equipo está cerca de alcanzar el siguiente rango, tus avances para el viaje del retiro de liderazgo y otros viajes de incentivo, etc. (2 minutos)



El formato no oficial:

Ahora que ya conoces el “formato oficial”, vamos a explorar el formato “no oficial”: Immunotec se ha creado a partir de la visión de Mauricio Domenzain y su filosofía acerca de la familia, la celebración y la diversión. Por lo que no pretendemos tener una junta con ambiente corporativo y formal, sino una reunión semanal alegre, en la que colaboren personas positivas que están construyendo sus sueños.

Uno de los mayores beneficios es para los mismos Consultores, que cada semana se recargan de energía, inspiración y motivación. La disposición de la sala, la energía y la decoración deben transmitir una idea de diversión. Recomendamos tener dispensadores de Booster/Optimizer y de Rojos y Verdes. (Esto lo debe solicitar y pagar el comité, repartiendo el VP, los costos y el volumen entre las líneas que participan). Los Consultores deben estar capacitados para llevar muestras de Cogniva y de Immunocal Sport (si están disponibles en su mercado) para cada uno de sus invitados.

Si estás trabajando en línea, asegúrate de que todos los ponentes tienen buen sonido e iluminación. Su fondo debe ser ordenado y limpio. Si utilizas un fondo virtual, hazlo con una pantalla verde con luces que apunten hacia ella para que no haya sombras que hagan que el fondo virtual cubra partes de tu cuerpo.

Las puertas deben permanecer cerradas hasta aproximadamente 15 minutos antes de empezar el evento, de manera que puedas tener el máximo número de personas afuera, mientras se escucha en el interior música alegre y con energía. Una vez que se abran las puertas, reproduciremos vídeos de eventos como ImmunoFest, el Vamos Platinos Weekend, el All-In Weekend y otros viajes de incentivo y futuros retiros de liderazgo, para que la gente pueda empezar a conectar con las posibilidades y su propósito de formar parte del movimiento. Cuando estés en línea, muestra un reloj de cuenta regresiva 30 minutos antes de que comience la presentación, con música energética, y deja que la gente converse e interactúe hasta que la cuenta regresiva llegue a cero.

Asegúrate de tener menos sillas que personas. De este modo, todos sentirán que el evento es realmente un éxito. Si es necesario, puedes traer más sillas después de que la gente esté en la sala sin lugar para sentarse.



Las funciones de los Consultores en los eventos de cada semana dependerán del rango que tenga cada persona. Los rangos más altos deberían ocuparse de las funciones más importantes. Los rangos más nuevos pueden empezar a ayudar con los testimonios y a partir de ahí ir ascendiendo. (Pero en los casos en los que estés abriendo una nueva área, todos podrían estar en las primeras etapas del rango. Empieza desde donde estés y a partir de ahí empieza a construir. Recuerda que aquí el objetivo es la capacitación y el crecimiento).

La reunión más importante es la reunión posterior a la reunión. Hay que entregar a los invitados el material de marketing adecuado y responder a sus preguntas. El grupo puede dividirse en varios “círculos”. Comprueba si están listos para unirse a la oportunidad, y si es así, haz que se inscriban. Si aún no están preparados, sigue haciéndoles avanzar en el Camino del Candidato.

Si tienes candidatos en Zoom, puedes hacer exactamente la misma dinámica, pero con mesas de trabajo. Sólo tienes que hacer saber a tus líderes con anticipación a qué mesa de trabajo deben unirse con sus candidatos. Distribuye a tus mejores líderes en estos grupos para que haya al menos uno en cada mesa de trabajo, de manera que puedan ayudar a responder a las objeciones y dudas de todos los candidatos. Cada Consultor debe indicar a sus invitados a qué grupo debe unirse, por lo que debes crear las mesas de trabajo con la opción “dejar que los participantes elijan la sala”.

La mayoría de las personas no se unen en la primera o incluso en la segunda vez que ven el negocio. Y a menudo, no lo hacen en las presentaciones, sino durante el seguimiento posterior. Sólo a medida que los haces subir por la escalera de escalamiento es cuando toman esa decisión. Sigue revisando a tus candidatos y llevándolos al siguiente paso en el Camino del Candidato hasta que se unan o te digan que han decidido que no es adecuado para ellos. El seguimiento es donde ocurre la mayor parte de la acción.

Algunos Consultores creen que la empresa es la que debe realizar y pagar las reuniones. Esto no podría estar más lejos de la realidad. Recuerda que este es tu negocio y es el cheque de tu bono. Es responsabilidad de los jefes de campo organizar y celebrar reuniones, y pagarlas es sólo parte de la inversión normal en el desarrollo de tu negocio.



¿Por qué Cambiar las Reglas del Juego?

- Cuando toda un área se compromete a llevar a cabo una Academia semanal, se crea una poderosa actividad de reclutamiento, ya que todo el mundo se centra en su negocio cada semana y siempre es necesario seguir alimentando la máquina.
- Las AL ofrecen la oportunidad perfecta para una “segunda impresión”. Se pierden menos candidatos.
- Las AL son la “liga de desarrollo” de los Consultores que realizan las presentaciones Descubre Immunotec y otros grandes eventos.

El Elemento de Cooperación entre Líneas

ADVERTENCIA: La cooperación entre líneas es obligatoria. Si formas parte de este grupo de élite, debes comprometerte a cuidar a todo el equipo, no sólo a tu línea. Debes colaborar en la creación del sistema de tickets, cubrir los gastos, asignar funciones y proteger al equipo de Consultores o líneas depredadoras.

- No te metas en los ingresos de los demás hablando de negocios no relacionados con el sistema o con otras líneas.
- Presenta principios genéricos, respeta la singularidad de cada línea.
- No hables de política, religión, o con malas palabras, etc.
- Cuando surjan problemas/diferentes puntos de vista, trabájalos inmediatamente y directamente con los otros líderes involucrados. Aléjate de los chismes y el drama.



El Compromiso:

- Formar parte de este grupo es un compromiso de un año con tu ciudad.
- Eres responsable de proteger la excelencia de la Academia, la preservación de los valores y principios que están alineados con la visión de Immunotec y de ser ético en tus acciones.
- Asistir a las reuniones que el grupo tendrá cada semana.
- Ser responsable del proceso de decisión que el grupo tendrá para que la excelencia de la Academia sea el eje de las mismas.
- Ser responsable de cada resultado, bueno o malo, y estar dispuesto a asumir los costos monetarios si es necesario.
- Tener una función específica dentro del grupo y ser responsable de que ésta se realice con profesionalismo y liderazgo.

Las Funciones:

Cuando tu Academia de Liderazgo comienza, cada función puede ser desempeñada por una sola persona. (¡Y a veces tienen que desempeñar más de una función!) A medida que el evento crece, cada función podría necesitar su propio comité.

Logística

Este líder/comité es responsable de alinear al grupo, de manera que la Academia se lleve a cabo dentro del presupuesto, en un lugar adecuado y seguro, y con los recursos apropiados para presentar una AL de excelencia. Serás el enlace con el personal administrativo de las instalaciones y tienes la tarea de desarrollar una relación de confianza. El presupuesto debe contemplar los siguientes aspectos: alquiler de la sala, sistema de sonido, pulseras semanales de la AL y todo lo que se requiera para una AL profesional y duplicable. Si tu AL es un evento en línea, considera una sala Zoom con suficiente espacio y un diseñador profesional para mantener un aspecto y un ambiente fresco.



Presentación

Este líder/comité hará responsable a cada orador para que se presente debidamente preparado, con los recursos tecnológicos listos (PowerPoint, computadora y demás dispositivos necesarios) y que cuente con una serie de habilidades que los presentadores deben dominar (autenticidad, presencia en el escenario, tono, pronunciación, empatía, etc.), para que puedan formar parte del grupo de oradores de la AL. Será responsable de organizar, si es necesario, talleres o entrenamientos (con líneas ascendentes o líderes) para acelerar y desarrollar el conjunto de habilidades de los oradores.

Finanzas

Este líder/comité es el responsable de la venta semanal de entradas (pulseras) y es la persona que presenta un informe financiero semanal y mensual al grupo de Coordinación de la Academia.

Disposición de la sala

Este líder/comité será responsable de que el día de la AL, el salón esté listo una hora antes de abrir las puertas. El montaje de la sala incluye sillas, computadora, proyector, pantalla, sonido, etc. También incluye el desmontaje de la sala antes de la hora acordada con la administración de las instalaciones, para que se pueda mantener una buena relación con el personal dueño del local. Cuando se trabaja en línea, esta persona se asegura de que la sala de Zoom esté preparada y funcione correctamente. Además, seleccionará a los responsables de las distintas mesas de trabajo y las preparará con antelación.

Tecnología

Este líder/comité se encargará de que cada presentador, en coordinación con el líder semanal a cargo de la AL, tenga su respectiva presentación completa entre una semana y 48 horas antes de la AL (para que podamos ser proactivos con cualquier inconveniente). Si la reunión es en Zoom, esta persona/comité se asegurará de que el sonido, la iluminación y el fondo de cada orador funcionen correctamente.



Notas finales:

Uno de los aspectos más importantes de la AL es la energía. Cuando la energía es la adecuada, los prospectos potenciales pasarán inadvertido cualquier otro error. Instruye a tu personal sobre cómo comportarse para crear la energía adecuada (ser puntual, ir bien vestido, presentar a tus invitados al menos a cuatro personas, saludar a los que te presenten, sentarte en primera fila, no enviar mensajes de texto durante el evento, tomar notas, etc.).

El concepto de celebrar reuniones para generar interés en un negocio o producto funcionó en 1970, en 1990, en 2010 y seguirá funcionando en 2030. Si quieres sentir la seguridad a largo plazo que se obtiene al crear profundidad, no hay mejor manera de hacerlo que con una estructura de reuniones adecuada. Y las Academias de Liderazgo son una de las mejores reuniones que podrás realizar. Te deseo mucho éxito.



