



TOTAL LIFE CHANGES®

Presents

U.L.E.A.R.N

Leadership, Earning, Attraction, Retention, & Networking

Horario Diario

1. Ritual de la mañana (30 minutos)

- Reflexión personal y meditación: 10 minutos
- Lista de verificación: Revisión del plan del día y establecimiento de intenciones: 10 minutos
- Actividad física rápida (estiramientos, saltos, etc.): 10 minutos.



Videos y herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Horario Diario

2. Aprendizaje y Desarrollo Personal (30 minutos)

- Leyendo artículos o libros relacionados con la industria.
- Escuchando podcasts motivacionales o instructivos adaptados al marketing en red.



Videos y herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Horario Diario

3. Prospección y Adquisición de Nuevos Clientes (45 minutos)

Crear una lista de posibles clientes potenciales: 15 minutos

Contactar a los posibles clientes por teléfono, correo electrónico o redes sociales: 30 minutos



Videos y herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Horario Diario

4. Soporte al cliente y Retención (30 minutos)

Hacer seguimiento a los clientes recientes para asegurar su satisfacción: 15 minutos

Responder a las preguntas o inquietudes que los clientes puedan tener: 15 minutos



Videos y herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Horario Diario

5. Construcción de Equipo y Colaboración (30 minutos)

Comunicarse con los miembros del equipo existentes:
15 minutos

Explicar la oportunidad de asociación a los clientes
interesados:
15 minutos



Videos y herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Programación Semanal

Lunes a Miércoles:

Enfóquese en gran medida en la prospección y adquisición de clientes. Esto significa utilizar eficazmente los 45 minutos para contactar a nuevos clientes potenciales.

Jueves y Viernes:

Cambia ligeramente el enfoque hacia el soporte al cliente y la retención. Aparte del horario regular, intenta asignar 15 minutos adicionales (tomados del tiempo de aprendizaje y desarrollo personal) para conectarte más profundamente con tus clientes.



Videos y herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Programación Semanal

Sábado:

Dedica este día más al desarrollo del equipo y a la incorporación de posibles miembros del equipo. Puedes reasignar los 30 minutos de adquisición de clientes para dedicar 60 minutos al desarrollo del equipo en este día.

Domingo:

Este día debe ser más ligero en términos de alcance. Dedicarlo a planificar la próxima semana, la reflexión personal y el desarrollo adicional de uno mismo.



Programación Semanal

Revisión Mensual (Último domingo de cada mes):

- Revise tus éxitos y áreas de mejora.
- Analiza qué estrategias están funcionando y cuáles no.
- Planifica los objetivos para el próximo mes.



Videos y herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training



TOTAL LIFE CHANGES®

Presents

U.L.E.A.R.N

Leadership, Earning, Attraction, Retention, & Networking