

Checklist DI Camino 1

- Invitarlos a registrarse a este curso (sólo debe ver 4 módulos)
 - Preparar
 - Invitar
 - Inscribir
 - Semana de Bienestar
- Acompañarlos en las actividades correspondientes para su camino en cada módulo
- Asegurarte que entiendan el BIR y BP3
- Estar pendiente de sus colocaciones
- Proveerles la agenda de clases para sus prospectos (clase intro y negocio)
- Apoyo y seguimiento de sus nuevos miembros (agregarlos al whatsapp, registrarlos en tu comunidad educativa, darles consulta de bienestar, apoyar con incentivos)
- Aclarar sus dudas
- Se puede diseñar un acuerdo por escrito para definir los términos y condiciones del apoyo a sus distribuidores Camino 2 ó 3

Checklist DI Camino 2 y 3

- Invitarlos a registrarse a este curso (deben ver todos los módulos)
- Acompañarlos en las actividades correspondientes en cada módulo
- Asegurarse que entiendan el plan de compensación
- Llevarlos por el Flujo de Independencia
- Llamadas estratégicas
- Darlas: A partir de Plata
- Recibir las: A partir de Élite
- Apoyarlos con los incentivos (rifas, LRP, etc) RECOMENDACIÓN
- Incentivar la asistencia a los eventos locales, nacionales e internacionales de la compañía
 - Rango DI a Ejecutivo
 - El líder Plata+ cubre el 100% hasta 3 meses
 - Rango Élite a Premier
 - El líder Plata cubre 50% y el Pat de inscripción Élite o Premier el otro 50% hasta 3 meses
 - Rango Plata+
 - DI Plata+ cubre el incentivo
- Aclarar sus dudas

