**Estructura Llamada Estratégica**

Las llamadas estratégicas son espacios individuales que tenemos los líderes PLATA+ con líderes de nuestra organización (calificantes o no) a partir de que alcancen el rango de ÉLITE (sólido).

Estas llamadas pueden tener una frecuencia semanal o quincenal (dependiendo del rango) y pueden impartirse tanto por el patrocinador de inscripción como por el de colocación.

Los objetivos de esta llamada son:

* Hacer un breve diagnóstico de la organización y crear un plan de acción.
* Definir las metas del mes: solidificación de rango, avance de rango, BP3, etc.
* Establecer las actividades que se van a realizar para lograrlas (dentro de la PIPIA).
* Revisar las actividades que se realizaron previamente.
* Hacer recordatorios importantes:

La idea es que esta llamada sea un espacio de valor donde ambas partes se enfoquen en la solución y no en el problema. Por eso es importante seguir una estructura práctica que permita que se cumplan los objetivos en el periodo de tiempo establecido.

\*\*\* Si tu distribuidor le dedica medio tiempo al negocio le dedicas 30 minutos.

\*\*\* Si tu distribuidor le dedica tiempo completo al negocio le dedicas 60 minutos.

**A continuación te presentamos la estructura sugerida para tus llamadas estratégicas:**

**PASO 1:**

Preguntas de descubrimiento.  
· Cuéntame de...  
· ¿Cómo te has sentido esta semana en el negocio?  
· ¿Cuál es el reto más grande que has tenido esta semana?

**PASO 2:**

Revisar las actividades que se acordaron en la llamada anterior.

**PASO 3:**

Diagnóstico de fuga de energía prospección, seguimiento, objeciones y cierres.

Impartir clases o definir un lugar donde llevan a sus prospectos redes sociales (generación de contenido).

Seguimiento, apoyo y educación a CM.

Seguimiento, apoyo y educación a DI (Empoderamiento del equipo y crecimiento).

**PASO 4:**

Metas del mes (enseñarles principios básicos de estrategia), avance de rango (personal o de otro líder).

Revisar juntos árbol gráfico (pendiente de colocaciones y excepciones).

¿Cuales son las piernas que le van a calificar?  
¿Cuáles son los incentivos?

Ayudarlos a hacer un roadmap del rango.  
-Solidificar rango.  
-Bono del poder de 3 y Bono de Empoderamiento.

**PASO 5:**

Definir las actividades de las próximas 2 semanas.

· ¿Cómo las lograrás?  
· ¿Cuándo las completarás?  
· ¿Cómo puedo ayudarte?

**PASO 6:**

Escribir las actividades a realizar.  
(utilizar una plataforma de seguimiento -Excel o Trello-).

**PASO 7:**

Recordatorios importantes.  
· Próximos eventos.

· Promociones del mes.  
· Anuncios de la compañía.