

## CÓMO REALIZAR CHEQUEOS

Ahora que tu Cliente ha pasado su primera semana en el programa, es importante establecer chequeos regulares. **Estos puntos de contacto deberían ocurrir telefónicamente dos veces por semana durante las semanas 2, 3 y 4; y una vez por semana de allí en adelante.** Los chequeos permiten que la relación crezca y ofrecen un foro para hablar sobre de su progreso, responder preguntas y proporcionar más información sobre **OPTAVIA** así como la oportunidad de “devolver el favor” como Asesor **OPTAVIA**.

### CONSEJOS GENERALES

El mejor método para realizar los chequeos es mantener el contacto semanal por teléfono o por videoconferencia; si dejas un mensaje, proporciona tu asesoramiento y pídeles que te llamen para ponerte al corriente de su progreso o para hacerte preguntas.

- Durante la conversación pregúntales qué cosas funcionaron desde la última vez que hablaron y celebra sus pequeñas victorias que al ser sumadas revelan grandes logros (esto es, lo que llamamos Logros de la Semana o WOW, por sus siglas en inglés). Trata de no enfocarte en las libras que han perdido, sino en la vida en grande que han logrado y en victorias tales como:
  - Mayor energía para disfrutar de actividades con la familia o la Comunidad
  - Mejor sueño
  - Menos estrés
  - Conciencia de las elecciones que toman
  - Enfoque en las metas
- Pregúntales qué han aprendido sobre sí mismos esta semana.
  - Quizás tengas que ayudarlos con un ejemplo personal como: “Yo aprendí que no necesito comer donas en las reuniones de mi trabajo” o “Realmente disfruto de mi caminata nocturna”.
  - Busca formas de interesarlos en adoptar hábitos más saludables.
- Chequea su progreso y aconséjalos según el caso (si están pasando trabajo o si han llegado a una meseta, repasa la Guía **OPTAVIA** o consulta con Apoyo Nutricional).
- Pregúntales sobre los posibles desafíos para los cuales puedes ayudarlos a prepararse (por ej., cualquier situación que los pueda tentar para desviarse de su plan: fiestas, vacaciones, bodas, reuniones, días feriados, etc.).
- Sigue con una actitud de empatía y escucha activamente lo que están diciendo. Es importante que estés 100% presente mientras estás con ellos y que les recuerdes que estás allí para ayudarlos.
- Tranquiliza a tu Cliente diciéndole que no importa lo que sientan o experimenten en un momento dado, ya que los hábitos que están aprendiendo sincronizan la mente y el cuerpo para que trabajen a su favor y que cada decisión saludable, cada cambio positivo, resulta en más beneficios. Motiva a tu Cliente para que utilice el apoyo disponible (tú y la Comunidad **OPTAVIA**) para crear espacio para una vida en grande.

No lo olvides: las conversaciones con tus Cliente son oportunidades para recibir recomendaciones y brindar asesoramiento. Ayuda a tus Clientes a que comprendan lo que significa “devolver el favor” como Asesor **OPTAVIA**, ya que su transformación será una inspiración para otros. Surgirá la oportunidad de explorar el asesoramiento con ellos, así que asegúrate de que tus conversaciones reflejen cuán divertido, fácil y gratificante es ser un Asesor **OPTAVIA**. ¡Comparte tu historia con ellos!

## DÍA 1

- Felicítalos en su Primer Día.
  - Pregunta por su peso de inicio (“¿Te importaría decirme cuánto peso te gustaría perder? Y, si estás de acuerdo, ¿podrías decirme cuánto pesas actualmente?”) O
  - Nota: algunos Clientes pueden sentirse incómodos al compartir cuánto pesan. Si es el caso, diles que no hay problema. El enfoque estará en su progreso y en ser conscientes de sus metas.
  - Alternativamente: Usa una tabla de IMC para saber cuál es su IMC actual y establecer sus metas.
  - Recuérdales que tomen sus medidas: circunferencia de la cintura y otras, si lo desean.
- Si no se han tomado la foto del “antes”, recuérdaselos para que puedan hacer un seguimiento visual de su progreso.
- Pídeles que repasen contigo su Primer Día: Alimentos Nutritivos, horarios y las comidas Magras y Verdes. Aconseja según el caso.
- Pregúntales cómo se sienten. Si tienen dudas, remítelos a la Guía **OPTAVIA**.
- Pregúntales si tienen preguntas.
- Confirma la hora para llamarlos en su Segundo Día.

## DÍA 2

- Felicítalos en el su Segundo Día.
- Pídeles que repasen contigo su Segundo Día: Alimentos Nutritivos, horarios y comidas Magras y Verdes. Aconseja según el caso.
- Pregúntales cómo se sienten.
- Pregúntales si tienen dudas.
- Confirma la hora para llamarlos en su Tercer Día.

## DÍA 3

- Felicítalos en su Tercer Día.
- Si están siguiendo el Optimal Weight 5 & 1 Plan® al pie de la letra, diles que deberían estar quemando grasas pronto, si no lo han hecho todavía.
- Pídeles que repasen contigo su Tercer Día: Alimentos Nutritivos, horarios y las comidas Magras y Verdes. Aconseja según el caso.
- Pregúntales cómo se sienten.
- Pregúntales si tienen dudas.
- Confirma la hora para llamarlos en su Cuarto Día.

## DÍA 4

- Felicítalos en su Cuarto Día.
- Repasa los signos de quema de grasas: tienen más energía y menos hambre, duermen mejor y se sienten mejor en general.
- Pídeles que repasen contigo su Cuarto Día: Alimentos Nutritivos, horarios y las comidas Magras y Verdes.  
Aconseja según el caso.
- Pregúntales cómo se sienten.
- Pregúntales si tienen dudas.
- Si todo va bien (en la etapa de quema de grasas del Optimal Weight 5 & 1 Plan®), entonces haz una cita para el próximo chequeo.
- Si están pasando trabajo, repasa su programa nuevamente y proporciónales consejos adicionales para el éxito.
- Aliéntalos para que se comuniquen contigo si tienen preguntas antes de su próximo chequeo.
- Si no lo han leído todavía, envíales por correo electrónico el PDF del eBook del Dr. A, "Stop. Challenge.Choose®" (Detente. Desafíate. Elige®) y díles que les puede ser útil y motivador. Pídeles que lo lean.

## ¿CUÁLES SON LOS PRÓXIMOS PASOS?

- Día 7: ¡Celebra la primera semana de tus Clientes! Recuérdales que cuando aprendan en qué consiste la alimentación saludable, comer sano se convertirá en algo natural para ellos.
- Semana 2: realiza chequeos telefónicos 2 veces en esta semana; sigue celebrando sus pequeñas victorias que al ser sumadas revelan grandes logros, responde preguntas, aliéntalos y bríndales asesoramiento.
- Semana 3: realiza chequeos telefónicos 2 veces en esta semana; sigue felicitándolos por sus transformaciones, responde preguntas, aliéntalos, bríndales asesoramiento y pide recomendaciones y/o siembra las semillas para que se conviertan en Asesores.
- Semana 4: realiza chequeos telefónicos 2 veces en esta semana; sigue felicitándolos, responde preguntas, aliéntalos, bríndales asesoramiento y pide recomendaciones y/o siembra las semillas para que se conviertan en Asesores.
- Semana 5 en adelante: realiza un chequeo telefónico 1 vez a la semana de la misma forma en que lo vienes haciendo.