



LISTA DE CONTROL DEL ASESOR NUEVO

¡Felicitaciones! Tu nuevo Asesor comienza su trayecto **OPTAVIA**. Esta lista de control te ayudará a organizarte para ponerlos en acción y para que tengan éxito.

Nombre: _____ Fecha del Bono de Adquisición de Cliente ("CAB"): _____

Fecha de activación: _____

1. Para iniciarlos:

- Confirma que tengan una lista de 5 o 6 personas a las que les gustaría ayudar iniciar sus propios trayectos. Esas serán sus primeras conversaciones con tres personas. Ayúdalos con este proceso de inmediato.
- Organiza un Encuentro de Bienvenida con tu Asesor nuevo y tu Asesor de Negocios o Equipo de Tutoría para demostrar cómo funciona la Comunidad y el apoyo.

2. Aliéntalos para que realicen las conversaciones con tres personas con los primeros Candidatos de sus listas sin demora para que comiencen a practicar la forma de compartir nuestra oferta efectivamente.

- Antes de hacer la primera llamada, repasa el documento [Consejos para la conversación con tres personas](#), sus historias personales (para asegurarte de que puedan compartirla efectivamente) y pregúntales si tienen una [Evaluación de Salud](#) a la mano para tomar notas.

_____	Cliente	Asesor	¿Necesita seguimiento? _____
_____	Cliente	Asesor	¿Necesita seguimiento? _____
_____	Cliente	Asesor	¿Necesita seguimiento? _____
_____	Cliente	Asesor	¿Necesita seguimiento? _____
_____	Cliente	Asesor	¿Necesita seguimiento? _____

- Nota: Repite este proceso con el Asesor nuevo escuchando las primeras 3 conversaciones. A medida que construyes tu equipo, repetirás este proceso con el Asesor de Negocios nuevo escuchando las últimas conversaciones.
- Nota: Siempre es una buena idea entrevistarse mutuamente después de cada conversación para confirmar el aprendizaje y definir los próximos pasos con el [Sistema de Éxito de OPTAVIA](#).
 - Si se convierten en Clientes, enséñales a usar el [e-mail de Bienvenida](#) (marcar arriba)
 - Si no están listos todavía, enséñales el [Sistema de Seguimiento](#) (marcar arriba)

3. Cuando tu Asesor OPTAVIA nuevo esté listo (luego de realizar las conversaciones con tres personas), conéctalo con nuestra Comunidad y ofrécele nuestros Recursos. Tu trabajo es proporcionarle "capacitación", dándoles la información que necesitan en el momento oportuno sin abrumarlo.

- Repasa el Email del Nuevo Asesor **OPTAVIA** con tu Nuevo Asesor así como los recursos de **OPTAVIA LEARN** para que se convierta en Asesor Senior.
- Logro del "CAB"
- [Celebración del Asesor Senior](#) - vuelve a repasar los POR QUÉ y los próximos hitos

Notas: _____

