

Plan de Trabajo para Coaches de Team Beachbody®

Encuentra Tú “Por Qué”: (Describe por qué eres un Coach)

- a. ¿Por que decidiste ser coach?
- b. ¿Que legado quieres dejar en el mundo o familia?
- c. ¿Que necesidad financiera vas a resolver con las comisiones?

Nuestra Misión: Ayudar a la Gente a lograr sus Metas y a vivir vidas Saludables y Plenas.

1) Expandir tu “Circulo de Influencia”:

- a. Todos los días has publicaciones o videos Live que:
 - i. Muestren tus ejercicios
 - ii. Muestren tu nutrición (Portion Fix, recetas y Shakeology)
 - iii. Muestren tus intereses (familia, mascotas, hobbies, etc.)
 - iv. Muestren tu desarrollo personal (citas inspiracionales, pensamientos, etc.)
- b. Agrega nuevos contactos a tu Facebook, Instagram o plataforma de medios sociales
 - i. Meta 5 mil amigos en “Facebook” o Instagram
 - ii. Meta diaria: 10 nuevos contactos por día (o invitaciones a conectar)

80%

De tú Tiempo

2) Crea una “Experiencia” para tus Seguidores:

- a. Una vez por semana haz un Live con Tu historia de transformación, agregando tus últimos cambios de tu programa actual (Usar el doc: Estribamos tu Historia de Transformación)
- b. Una vez por semana has un FitClub o un Grupo de 5 días de comer saludable, etc.
- c. Orienta a los que interactúen con tus posts o te pregunten que estas haciendo para tu fitness

3) Haz que tu “Grupo Reto” tenga resultados “semanales”:

20%

De tú Tiempo

- a. Asegúrate de tener 2 o 3 clientes en la mira para saber que están haciendo sus ejercicios, alimentándose correctamente y compartiendo su progreso en fotos.
- b. Da asignaciones a los participantes más activos, que compartan su historia de transformación públicamente: En tu FitClub, en un Live o en tu Grupo de 5 Días de comer saludable

4) Incrementa tu numero de “Coaches Activos”:

- a. Los clientes que acepten y hagan las asignaciones que les des y hayan contado su historia de transformación públicamente, invítalos a ser Coaches contándoles tu porqué y como piensas que ellos tienen lo que se necesita para ser buenos Coaches también.
- b. Entrena a los Coaches nuevos para hacer y seguir este plan de acción.