Travorium™

GST

GETTING STARTED TRAINING

www.travorium.com

El éxito en nuestra industria proviene de ayudar a un gran grupo de personas a lograr una pequeña victoria todos los días que se repite a lo largo del tiempo.

¡Ayudar a las personas a lograr pequeñas victorias todos los días proviene de dominar los conceptos básicos!

Dominando los conceptos básicos

Dominar lo básico es hacer cosas pequeñas y simples que parecen no hacer ninguna diferencia hoy en día, pero que se repiten con el tiempo conducirán a un sistema de duplicación y crecimiento.

Travorium™

MI INFORMACION

Partner ID: _____

Sitio replicado: _____

Upline

Incluso los medallistas de oro necesitan un entrenador: asesore constantemente con su equipo de soporte de línea ascendente

Upline 1 estrella y superior: _____

_____

Embajador Upline (s): _____

_____

Travorium™

GPS de los sueños

Metas + Planes = Éxito

METAS

Sueños con un fecha = Metas

PLANES

Metas divididas steps = Planes

ÉXITO

Planes puestos en action = Success

Metas + Planes = Éxito

GPS de los sueños

¿Cuál es tu ardiente deseo?

¿Cuales son tus sueños?

¿Cuál es su profundo "POR QUÉ" emocional por el que desea construir este negocio? _____

_____

_____

_____

_____

Metas + Planes = Éxito

GPS de los sueños

OBJETIVOS DE NEGOCIO

Objetivo para obtener 3: _____

Objetivo para convertirse en 1 estrella: _____

Objetivo para convertirse en 2 estrellas: _____

Travorium™

Conviértete en un Producto del Producto

FX TRADER

Configure su cuenta de demostración
https://vimeo.com/539921112

TRAVEL

Planificar una gira mundial, escapada
https://travorium.com/travelproduct

TIP - ¿Tiene su pasaporte? Si no es así, programe una cita en la oficina de correos lo antes posible para acelerar su pasaporte.

Travorium™

Programación semanal

MANTÉNGASE CONECTADO

LUNES

Llamada de actualización corporativa

6 pm PST / 9 pm EST

Zoom ID 841-677-481

MARTES

Descripción general de la oportunidad

6 pm PST / 9 pm EST

Zoom ID 841-677-481

MIÉRCOLES

Descripción general de Forex

6 pm PST / 9 pm EST

Zoom ID 841-677-481

JUEVES

Descripción general de la oportunidad

6 pm PST / 9 pm EST

Zoom ID 841-677-481

SÁBADO

Entrenamiento del sábado

9 am PST / 12 pm EST / 5 pm UK

Zoom ID 841-677-481

DOMINGO

Descripción general de la oportunidad

6 pm PST / 9 pm EST

Zoom ID 841-677-481

Videos cortos de marketing

COMBO

Combo Video en 3 minutos
travorium.com/traveltradervideo

FOREX

Forex Video en 2 minutos
travorium.com/fxtradervideo

TRAVEL

Travel Video en 3 minutos
travorium.com/travelvideo

TIP – Estos enlaces son para los videos de marketing. Rápido y al punto.

Video de seminarios web grabados

COMBO

Combo Webinar
travorium.com/presentation

FOREX

Forex Webinar
travorium.com/forex

TRAVEL

Travel Webinar
travorium.com/travel

TIP – Estos enlaces son para presentaciones de descripción general completa basadas en el producto y la oportunidad comercial.

Casos de Clientes

Website
stories.travorium.com

Getting Started Training (GST)

GST Video
travorium.com/GST

Compensación

Vista Rápida
travorium.com/comp

Resumen completo
travorium.com/compensation

Ilustración de 2 estrellas
travorium.com/2StarFactory

ADVERTENCIA:

Muchos amigos y familiares serán negativos al principio, especialmente si usted es la persona que intenta explicar el concepto. No puedes ser profeta en tu propia tierra. Debe dejar que las herramientas y el sistema le expliquen el negocio.

Conozca las 3 P del éxito:

Pique – Pass – Plug

PIQUE

Haga una pregunta que haga que alguien diga que le gustaría saber más

Ejemplo: "¡Encontré algo que me entusiasma! Puede que sea para ti o no, pero ¿estás dispuesto a echarle un vistazo?"

PASS

Deje que un video grabado hable.

Ejemplo: "¿Tiene 15 minutos? Te voy a enviar un video corto que creo que te emocionará ".

PLUG

Permita que los miembros de su línea ascendente respondan sus preguntas

Ejemplo: La respuesta a cualquier pregunta es: "¡Gran pregunta! ¿Tienes unos momentos más? " Preséntelos a su equipo de soporte de línea ascendente y permítales responder sus preguntas. Si alguien te presiona para que sepas más, simplemente di: "Sé lo suficiente para estar emocionado, pero no sé lo suficiente para explicarlo. Permítame enviarle el video y luego le prometo que responderé a todas sus preguntas, ¿es justo? "

Otras preguntas de Piqué:

¿Mantiene abiertas sus opciones comerciales?
¿Está abierto a ganar dinero fuera de lo que hace actualmente para ganarse la vida?

¿Te gusta viajar?
Si encontrara una manera de poder viajar por unos centavos e incluso ganar viajes gratis ... ¿te gustaría saberlo?

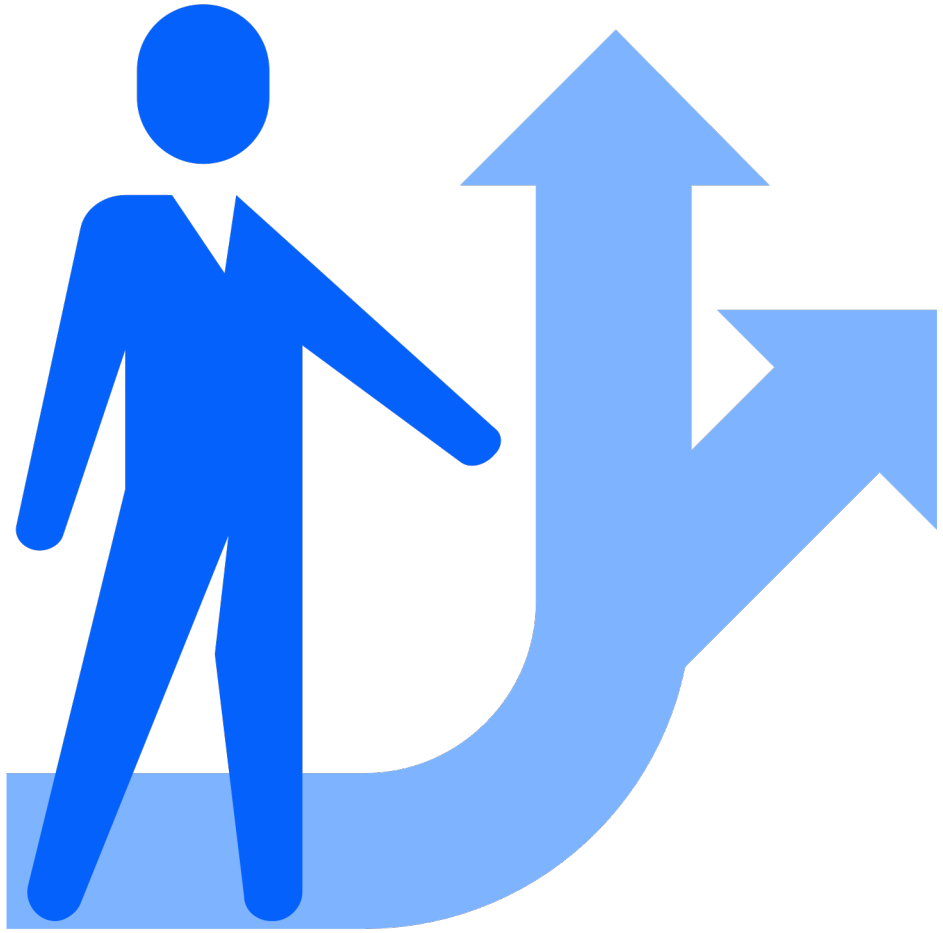
Si encontrara una manera de ganar un montón de dinero con nuestros teléfonos móviles ... ¿te gustaría saberlo?

¡The Fortune está en el seguimiento! Muchas personas a las que se acerque hoy se unirán a usted en un futuro lejano siempre que aprenda a hacer un seguimiento profesional y a ponerse en contacto con ellas con el tiempo.

Estos principios se aplican tanto si utiliza las redes sociales como en persona.

Usted está en el negocio de la clasificación, ¡no es convincente!

Buscas personas que buscan. La gente se abrirá a su negocio cuando sea el momento adecuado para ellos.



Abra su teléfono / redes sociales y haga una lista de las 100 personas principales a las que desea presentar nuestro concepto también. ¡Su lista es su activo número 1! El error más grande que comete la gente es PREJUDICAR su lista.

¡NO PREJUYE! A menudo, las personas que cree que harán el negocio, ¡NO LO HARÁN! Y la gente que usted cree NUNCA haría el negocio - ¡LO HARÁ! SIEMPRE te sorprenderá. La clave es preguntarles a todos si están dispuestos a echar un vistazo.

TRAVORIUM

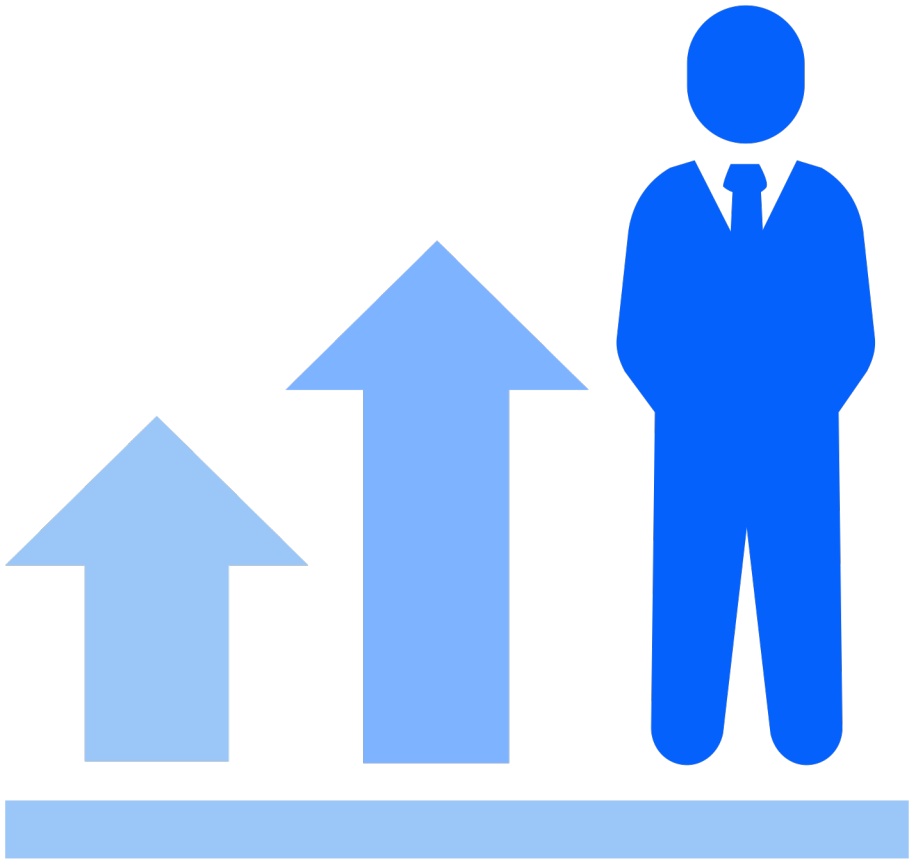
Consejos para las redes sociales:

NO use el nombre de la empresa en una página pública.

Why?

Tu trabajo es crear curiosidad que obligue a la gente a preguntarte qué estás haciendo. Si muestra el nombre de la empresa en sus sitios, la gente lo buscará en Google sin que usted sepa siquiera que están interesados y lo más probable es que nunca se comuniquen con usted para obtener respuestas a preguntas clave.

Cree publicaciones que le cuenten a las personas todo sobre lo que está haciendo, pero la única forma de averiguar más y con quién está trabajando es contactarse con usted a través de un mensaje privado, momento en el que puede enviar videos y presentarlos a través de mensajería o páginas grupales a miembros clave. del equipo.



Desarrollo personal:

“La transformación comienza cambiando tu forma de pensar” - La Biblia

- Comprométase a leer 10 páginas de un libro de desarrollo personal todos los días.
- Comprométete a escuchar 15 minutos de audios de entrenamiento o desarrollo personal todos los días.
- El éxito es hacer las pequeñas cosas todos los días que parecen no hacer ninguna diferencia en absoluto, pero que se repiten a lo largo del tiempo marcan la diferencia en el mundo.

ELECCIÓN o DECISIÓN

¿Ha tomado la decisión de probar el negocio o ha tomado la decisión de tener éxito?

- Trate el negocio como si hubiera gastado $ 1 millón de dólares en el negocio.

- Esté preparado para los NAYSAYERS. Puede que tengan buenas intenciones, pero solo siguen los consejos de personas que están viviendo la vida que usted desea. Si compras la opinión de alguien, compras su estilo de vida.

Fórmula de éxito simple:

Sueña en grande +

Buena actitud +

Conéctese +

Actividad diaria +

Sea Coachable +

Mantente activo dentro de 5 años

=

Travorium™

www.travorium.com