

MIS PROSPECTAS RECLUTAS									
NOMBRE	DIRECCIÓN	TELEFONO	CELULAR	PROBO PRODUCTO: CLASE O FACIAL	ANFITRIONA	REUNION O CLASE MAQUILLAJE	PUNTOS	FECHA ENTREVISTA	
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
6.									
7.									
8.									
9.									
10.									
11.									
12.									
13.									
14.									
15.									

Por: Yaleska Feliciano Rios, Dir. Senior

Mis Actividades que Producen Ingresos (IPA's)

- A - 1 clase del cuidado de la piel (mínimo \$100 al menudeo / 3 caras).
- B - 2 faciales o citas De carrera (mínimo \$100 al menudeo / 3 caras).
- C - 2 reservaciones nuevas.
- D - \$100 al menudeo en ventas por servicio al cliente, sitio electrónico o folletos.
- E - 1 seguimiento a la audio cinta de mercadeo con el cuestionario completado.
- F - 1 una entrevista de desarrollo de equipo con el cuestionario completado.
- G - 1 invitada a la Reunión de Unidad que se quede a la presentación de mercadeo.
- H - 7 nombres y números telefónicos nuevos.
- I - 1 Integrante de Equipo Nueva.

Mi meta es: _____

1. En el siguiente espacio, escribe la letra que corresponda a cada actividad a medida que la completes.
2. Te sugerimos una variedad de actividades pero recuerda que las clases del cuidado de la piel y los preestrenos de colecciones deben ser tu primera prioridad.
3. Presenta cada semana esta hoja junto con tu hoja de logros semanales y otros materiales de apoyo.

Consultora a medio tiempo. Completa 5 actividades ó 1 diaria	Consultora a tiempo completo. Completa 10 actividades ó 2 diarias	Seré una Directora! Completa 15 actividades ó 3 diarias
--	---	--

SEMANA 1	1.		6.		11.	
	2.		7.		12.	
	3.		8.		13.	
	4.		9.		14.	
	5.		10.		15.	

SEMANA 2	1.		6.		11.	
	2.		7.		12.	
	3.		8.		13.	
	4.		9.		14.	
	5.		10.		15.	

SEMANA 3	1.		6.		11.	
	2.		7.		12.	
	3.		8.		13.	
	4.		9.		14.	
	5.		10.		15.	

SEMANA 4	1.		6.		11.	
	2.		7.		12.	
	3.		8.		13.	
	4.		9.		14.	
	5.		10.		15.	

¿Apoyaron mi meta las actividades que realicé cada semana?

