



COMUNICACIONES Y PROMOCIÓN DE EVENTOS







IDENTIFICA CADA UNO



NUESTROS 3 CANALES DE COMUNICACIÓN

- 1. Corporativos
 Los de la compañía
- 2. Los del equipo Lideres Pro
- 3. De mi equipo de directos



IDENTIFICA CADA UNO

1. CANALES DE COMUNICACIÓN CORPORATIVOS DE LA COMPAÑÍA

- 1. Web
- 2. Redes sociales (Facebook-Instagram-Tik-Tok)
- 3. Correo electrónico
- 4. WhatsApp
- 5. Back Office

1. Web

¿Qué información encuentro?



- 1. Viajes corporativos: condiciones
- 2. Reconocimientos de nuevos rangos
- 3. Programacion de eventos corporativos: open, super sábado, regionales y convención
- 4. Promociones y lanzamiento de nuevos productos
- 5. Listas de precios oficiales
- 6. Direcciones y teléfonos de las oficinas



IDENTIFICA CADA UNO

2. CANALES DE COMUNICACIÓN DEL EQUIPO LIDERES PRO

- 1. Web
- 2. Redes sociales (Instagram, youtube, tik tok)
- 3. Grupos y comunidades de WhatsApp
- 4. Correo electrónico
- 5. Plataforma de entrenamientos
- 6. Mensajes de texto





1. Programacion de eventos virtuales :

Lunes

- 8 p.m. Hora Colombia: En que me metí?
- 9 p.m. Hora Colombia Básico de negocio

Miércoles

8:30 p.m. Hora Colombia Cada 15 Dias
 Podcast de negocios





Negocio

- 2. Cumbres de liderazgo
- Camino a Oro
- Camino a Diamante
- Camino a diamante superior
- 3. Presentación de negocio: videos y presentación pdf
- 4. Entrenamientos para desarrollo de habilidades



Salud

1. Programacion de eventos virtuales

Miércoles

Cada 15 días 8:30 p.m. Hora Colombia Miércoles de Bienestar

- 2. Catalogo de productos
- 3. Videos de testimonios
- 4. Información científica sobre el producto



3. CANAL DE COMUNICACIÓN DE MI EQUIPO DE DIRECTOS

IDENTIFICA CADA UNO

1. Grupo de WhatsApp



Objetivos



- 1. Desarrollar el ADN de tu equipo
- 2. Generar Identidad de equipo
- 3. Tener una comunicación directa y garantizar la información
- 4. Garantizar duplicación adecuada

Que información encuentro?

- 1. Programacion de eventos semanales (coffees de equipo)
- 2. Programacion de ciclos del éxito
- 3. Reconocimientos
- 4. Otros?



NO GANA EL QUE TIENE EL MEJOR PRODUCTO, GANA EL QUE MEJOR LO COMUNICA

