



PLAN DE ACCIÓN PARA ALCANZAR EL RANGO ORO

Operación 4,000 Puntos

Líder principal (Nombre): _____

MIS COLUMNAS DE APOYO (AE): 1. _____ 2. _____

1. ELECCIÓN DEL ESCENARIO PLAN DE ACCIÓN (Marque su ruta)

ESCENARIO 1: EXPANSIÓN

- Meta:** 8 Paquetes ESP 3 (Nuevos socios).
- Cálculo:** 8 x 500 pts = 4,000 pts.
- Enfoque:** Prospección masiva y cierres de alto impacto.

ESCENARIO 2: HÍBRIDO

- Meta:** 4 Paquetes ESP 3 + 4 Líderes con equipos de Consumo.
- Cálculo:** 2,000 pts (nuevos) + 2,000 pts (recompra) = 4,000 pts.
- Específico:** Yo lidero a 4 líderes responsables, cada uno responsable de 5 Legendarios (500 pts/equipos).

ESCENARIO 3: 40 LEGENDARIOS

- Meta:** 8 Líderes a cargo de 5 personas con 100 PV c/u.
- Cálculo:** 8 Líderes x 5 personas x 100 pts = 4,000 pts.
- Específico:** Requiere 8 Líderes, cada uno responsable de 5 Legendarios.

www.liderespro.com

2. ASIGNACIÓN DE RESPONSABILIDADES

LÍDERES RESPONSABLES (8 LÍDERES)	INTEGRANTES (100 PTS C/U 5 POR LÍDER)				
LÍDERES 1:	1:	2:	3:	4:	5:
LÍDERES 2:	1:	2:	3:	4:	5:
LÍDERES 3:	1:	2:	3:	4:	5:
LÍDERES 4:	1:	2:	3:	4:	5:
LÍDERES 5:	1:	2:	3:	4:	5:
LÍDERES 6:	1:	2:	3:	4:	5:
LÍDERES 7:	1:	2:	3:	4:	5:
LÍDERES 8:	1:	2:	3:	4:	5:

COMPROMISO Y FIRMA

Yo, certifico que este plan de acción representa mi hoja de ruta innegociable. No aceptaré materiales defectuosos (excusas) en mi construcción.

Yo, _____, certifico que mi estructura de 8 líderes y 40 Legendarios es sólida y capaz de soportar la carga semanal de 4,000 puntos. Mi compromiso es la supervisión, el mentoreo y la duplicación del **ADN Líderes Pro**, garantizando con ello que no haya "material defectuoso" (excusas) en mi obra. **El Oro es hoy inevitable.**

FECHA INICIO DE OBRA: ____ / ____ / 2026

FECHA INAUGURACIÓN (RANGO ORO): ____ / ____ / 2026

FIRMA DEL INGENIERO: _____

SELLO:
[ORO INEVITABLE]

BITÁCORA DIARIA: **INGENIERÍA AL ORO**

Objetivo: Mantener la frecuencia y supervisar al equipo.

1. Bloque de Cimentación

(07:00 - 08:30) - Enfoque Mental y Logística

- Revisión de Plan de acción:** Mira tu Plan de acción y visualiza a tus 4 líderes y tus 40 Legendarios.
- Mantenimiento Biológico:** Consumo del producto (insumo base) y 15 minutos de lectura técnica o liderazgo.
- Auditoría de BackOffice:** Revisa el puntaje actual. ¿Dónde hay grietas? ¿Quién no ha activado su compra de 100 puntos?

2. Bloque de Acción de Campo (09:00 - 12:30) - Expansión y Cierre

- Conexión con líderes:** Llamada de 5 minutos con tus 4 líderes clave. Pregunta técnica: "¿Cómo va el vaciado de puntos de tu equipo hoy?".
- Prospección de Alto Impacto:** Si elegiste el Escenario 1 (Expansión), este es el momento de 5 llamadas para nuevos ESP 3.
- Gestión de Insumos:** Asegurar que los 100 puntos de consumo/venta de los Legendarios estén fluyendo hacia el sistema.

Líderes PRO



Herramientas a utilizar las encuentras en : www.liderespro.com

3. Bloque de Supervisión (14:00 - 17:00) - Duplicación

- Apoyo en el Terreno:** Acompaña a uno de tus Líderes a un cierre o presentación. No lo hagas por él, supervisa que esté usando el plan de acción correcto.
- Sellado de Grietas:** Si detectas desmotivación o falta de enfoque (una grieta), interviene de inmediato con una llamada de alineación.
- Seguimiento Híbrido:** Verifica que los consumidores de 100 puntos tengan su producto y sepan cómo usarlo/recomendarlo.

4. Bloque de Cierre de Jornada (18:00 - 20:00) - Presentación y Firma

- Mesa de Diseño (One-to-one/Coffee/Open/Super Sábado):** Presentación del proyecto a nuevos prospectos.
- Validación de Compromiso:** Asegúrate de que los nuevos socios firmen su compromiso de ser los próximos Asistentes Ejecutivos.

5. Auditoría Nocturna (21:30) - Reporte de Avance

- Conteo de Carga:** ¿Cuántos puntos subieron hoy?
- Ajuste de Mezcla:** Si el objetivo diario no se cumplió, reprograma la carga para el día siguiente. No se acumulan excusas, se recalibra la acción.

EL SEMÁFORO DEL INGENIERO (Checklist Diario) Marque con una "X" al finalizar el día:

- ¿Hablé con mis 4 líderes de hoy?
- ¿Se sumaron nuevos puntos (carga) a la estructura?
- ¿Hice al menos 2 presentaciones de alto impacto?
- ¿Garanticé que el ADN de 100 puntos se mantenga puro en la red?
- ¿Fui un líder INNEGOCIABLE con mi propia agenda?