



# 12 Steps System

*On the Way for Success*

Nombre: \_\_\_\_\_ Código de agente: \_\_\_\_\_

FTL: \_\_\_\_\_ Teléfono FTL: \_\_\_\_\_

PASO	FECHA	PROCESO	(✓) Cuando esté completo
1		Reciba su CÓDIGO DE AGENTE. <b>Los agentes de habla hispana deben activar su código de español inmediatamente. LLAME AL: 888 881 7391</b>	
2		En las próximas 72 horas de haber recibido su código de agente, programe una salida de campo con su <b>FTL</b> (Field Trainer Leader) para trabajar sobre su mercado caliente (Pay Forward) <b>Mercado Caliente</b> (familiares, amigos, vecinos, miembro de iglesia, etc).	
3		Ingrese a la página web de LH: <a href="https://www.lhlicagents.com/agents">https://www.lhlicagents.com/agents</a> (regístrese y responda el cuestionario sobre lavado de dinero).	
4		La agencia le enviará toda la información de acceso sobre: las conferencias telefónicas y seminarios web en vivo. Necesitas participar en ambos ya que es parte de su entrenamiento. Esta se enviará a través del correo electrónico o whatsapp.	
5		La agencia le enviará las instrucciones para acceder al <b>Dashboard</b> de Onetdm. En esta plataforma podrás tener acceso a videos de presentación, preparación y entrenamiento, material de carpeta, podcast de conferencias, información general sobre la agencia incluyendo la información sobre como adquirir su uniforme. <b>(Español- ingles)</b>	
6		Todos los agentes que recién ingresan deben ver los videos que se encuentran en el Dashboard, principalmente: la presentación de Funeral Advantage, Discovery y Credibilidad, Folleto azul y Blanco, manejo de objeciones y fundamentos básicos Teleapp- E-App.	
7		El uniforme, la carpeta y la presentación deben estar listos.	
8		En el caso de ser necesario, salida al campo con el <b>FTL</b> , (6-8 horas) (Grabe todas las presentaciones y practique en su hogar)	
9		Practique y aprenda sobre: Documentos para nuevas aplicaciones, Cómo gestionar objeciones básicas, Cómo llamar a la puerta, Cómo trabajar con sus clientes potenciales, Cómo preparar su mente, Seminario web / Llamada en conferencia. Los seminarios web y C.C. están grabados, úselos, esta herramienta puede ayudarle mucho.	
10		Reunión personal con FTL: Presentación / Documentos (Evaluación)	
11		El FTL notificara al gerente regional si está listo o no. <b>SI está listo</b> , tiene luz verde para comenzar en el campo. De lo contrario, debe repetir el paso 9 con el FTL (1 día más en el campo).	
12		Solicite los listados de clientes potenciales ( <i>No leads</i> ) al correo <a href="mailto:onetdm_agencies@outlook.com">onetdm_agencies@outlook.com</a>	

**"Usted tiene el control sobre la velocidad de su entrenamiento, es su DETERMINACIÓN quien decide cuándo quiere usted empezar a GANAR". JJ. Escobar**

OneTDM Insurance Group 5401 S Kirkman Rd Ste 341 Orlando FL 32819 - Teléfonos de contacto: 888-407-0924 / 407-926-0266