La hoja del *1 a 1*

Primero los datos, después la conversación. No cierres sin el 5 y el 6.

Líder _____ **Fecha** _____

1 Números del mes

	Objetivo	Real
VP personal		
VP de su equipo		
Activos		
Inactivos		
Presentaciones a la semana		
Inscripciones		
Ventas personales		

> Si no trae números, no está lista.

2 Actividad diaria

- ☐ ¿Está presentando el negocio?
- ☐ ¿Prospecta o solo publica?
- ☐ ¿Tiene agenda semanal?
- ☐ ¿Da seguimiento o manda información y desaparece?

Mensajes al día _____

3 Liderazgo y ejemplo

- ☐ ¿Hace lo que quiere que su equipo haga?
- ☐ ¿Está presente en entrenamientos?
- ☐ ¿Está activa en los chats?
- ☐ ¿Reconoce a su gente?

¿Qué ejemplo da hoy? _____

4 Bloqueo real *no quejas*

Encierra cuál de los dos es.

Falta de tiempo	o	Mala organización
Miedo a hablar	o	Falta de claridad
Flojera	o	Falta de visión
Mentalidad	o	No conoce el plan

Lo que noté _____

5 Plan de la semana

1. _____
2. _____
3. _____

Presentaciones _____ **Mensajes** _____

Reporta avances el _____

> Si no hay acción, el 1 a 1 fue pérdida de tiempo.

6 Compromiso

¿Te comprometes, sí o no?

☐ Sí ☐ Todavía no

Firma _____