

Exemplo de Visão

Eu amo o meu negócio e os produtos da minha empresa.

É fácil e prazeroso promover os produtos e a minha oportunidade porque sei que levo algo verdadeiro para as pessoas.

Tenho pessoas pedindo para que eu fale do meu negócio para elas porque o estilo de vida que eu levo desperta o interesse de todos a minha volta!

Faço muitas perguntas para os meus prospects para descobrir o que é importante para eles e o que pode estar faltando em suas vidas.

Eu escuto seus comentários com atenção e respeito suas respostas.

Quanto mais perguntas eu faço para os meus prospects e sobre o que é importante para eles, mais eu descubro o desejo deles e, dessa maneira, todos eles se interessam pelo que eu digo.

Esse interesse deles faz com que eu continue a falar com mais e mais gente, sempre com entusiasmo e convicção.

As pessoas são atraídas até mim por conta do tipo de pessoa que eu me tornei.

Eu sou uma pessoa alegre e que pensa sempre de forma positiva.

Leio, estudo e aprimoro meu desenvolvimento pessoal todos os dias.

Esse aprimoramento me tornou em um líder respeitado e querido por minha equipe.

Em contrapartida, conduzo minha equipe de forma divertida e inspiradora, despertando todo o potencial de cada um dos meus downlines.

Estou entusiasmado(a) com o meu progresso porque sou uma pessoa extremamente organizada e cumpro a risca o meu plano de ação.

Por essa razão, bato todas as metas que eu estabeleço e estou no caminho certo para alcançar todos os meus sonhos.

Me sinto profundamente feliz com o progresso que estou fazendo. Meu grupo cresceu e é forte e consistente, o que gera bônus cada vez maiores para mim, todos os meses.

Eu treino minha organização seguindo o nosso Sistema de Duplicação e estou aplicando um treinamento especial de formação de líderes para cinco downlines que estão muito empolgados. Eles estão no caminho para se formarem grandes duplicadores.

Minha visão se manifestou. Eu já tenho um lindo Pin de Diamante e cresço rapidamente.

FIM

PS: se quiser colocar aquisição de bens materiais, faça-o sempre com o verbo no tempo presente, mesmo que você ainda não tenha o bem desejado.

Exemplo: Eu tenho um lindo BMW, ano tal, cor tal, modelo tal, que eu comprei com os bônus do meu negócio.