ENTHEOX

# Grupos de desarrollo

## Cómo armar tu grupo

Entheox Team · Material gratuito para compartir.

# ¿Qué es y qué vas a armar?

Un grupo de tu equipo que se reúne una vez por semana, por Zoom, para leer y entrenarse juntos.

| CADA SEMANA | EL CICLO | LO LLEVAN |
|---|---|---|
| 1 sesión por Zoom | 8 o 12 semanas | 4 mentores, o 3, o 2 |

| LA SESIÓN | SE LEE | LA META |
|---|---|---|
| 8 bloques | Los libros de tu etapa y un entrenamiento | 1 por ciclo, y se mide |


ENTIÉNDELO

| | | |
|---|---|---|
| 1 | **El grupo en una mirada** | ¿Qué es y qué vas a armar? |
| 2 | **La sesión** | ¿Cómo son los 90 minutos? |

ÁRMALO

| | | |
|---|---|---|
| 3 | **Paso 1: tu grupo** | ¿Qué grupo abres y quién entra? |
| 4 | **Paso 2: tu ciclo** | ¿8 o 12 semanas? |
| 5 | **Paso 3: tus mentores** | ¿Quiénes son y qué lleva cada uno? |
| 6 | **Con 3 o con 2** | ¿Cómo se reparte todo si son menos? |
| 7 | **Paso 4: tu gente** | ¿A quién invitas y qué dejas listo? |
| 8 | **La carta** | ¿Cómo invitas? |

ÚSALO EN CADA SESIÓN

| | | |
|---|---|---|
| 9 | **La declaración** | ¿Qué se dice al abrir? |
| 10 | **La hoja de decisiones** | ¿Qué decide cada uno al cerrar? |
| A a D | **La hoja de tu etapa** | ¿Qué toca en cada sesión de tu etapa? |


Nadie imprime todo: son las 10 hojas y la de tu etapa.

# ¿Cómo son los 90 minutos?

Ocho bloques en tres franjas: abren, rotan y cierran. Cuatro bloques los lleva siempre el mismo mentor; los otros cuatro rotan cada semana.

■ Bloques fijos ▢ Bloques que rotan

| FRANJA | HORA | BLOQUE | MIN | QUIÉN | QUÉ PASA |
|---|---|---|---|---|---|
| **ABREN** 10 min | 8:00 | Declaración u oración | 2 | 1 Mentor 1 siempre | Se lee la declaración |
| | 8:02 | Momentos «ajá» | 8 | 2 Mentor 2 siempre | Cada uno cuenta lo que descubrió en la semana |
| **ROTAN** 55 min | 8:10 | Entrenamiento | 15 | 4 Mentor 4 esta semana | Presenta Efecto X |
| | 8:25 | Libro del equipo | 15 | 2 Mentor 2 esta semana | Las 21 cualidades indispensables de un líder, capítulo 1 |
| | 8:40 | Libro de líderes | 15 | 3 Mentor 3 esta semana | El negocio del siglo XXI, capítulo 1 |
| | 8:55 | Go Pro | 10 | 1 Mentor 1 esta semana | Capítulo 1 |
| **CIERRAN** 25 min | 9:05 | Decisiones personales | 15 | 3 Mentor 3 siempre | Cada uno decide qué cambia esta semana, con lo que aprendió hoy |
| | 9:20 | Reporte de consultoría | 10 | 4 Mentor 4 siempre | Cada uno cuenta cómo va su negocio |
| | 9:30 | Fin | | | |

Es la semana 1 de Liderazgo 1, a las 8:00 p. m. Liderazgo 2 es igual. El Básico y Liderazgo 3 duran 60 minutos y están en la hoja de su etapa.

# ¿Qué grupo abres y quién entra?

Cada persona entra al grupo de su etapa y pasa al siguiente al subir de rango.

| ETAPA | QUIÉN ENTRA | LA SESIÓN | LIBRO DEL EQUIPO | LIBRO DE LÍDERES |
|---|---|---|---|---|
| **Básico** (opcional) | Entrepreneur · PRO 1 | 60 min | La carrera de 4 años o La escuela de negocios | El negocio del siglo XXI |
| **Liderazgo 1** | Executive Entrepreneur · Senior Entrepreneur | 90 min | Las 21 cualidades indispensables de un líder | El negocio del siglo XXI |
| **Liderazgo 2** | Team Builder · Senior Team Builder · PRO 2 | 90 min | Las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo | Las 17 cualidades esenciales de un jugador de equipo |
| **Liderazgo 3** | Leader X o más · PRO 3 | 60 min | Desarrolle los líderes que están alrededor de usted | — |

Todos leen además **Go Pro**, de Eric Worre. Sin Básico, sus personas entran a Liderazgo 1: ábrelo si tienes mucha gente nueva. Después vienen la Escuela de Élites, al cerrar Premier Leader, y la de Diamantes, al cerrar Elite Leader. Las dan líderes de rango más alto de tu línea.

**Mi grupo:** _____ **La meta del ciclo:** _____

# ¿8 o 12 semanas?

Lo decide tu grupo. El contenido es el mismo: los mismos libros, completos, y los mismos entrenamientos. Cambia el ritmo.

| ETAPA | CAPÍTULOS POR SESIÓN EN 12 SEMANAS | EN 8 SEMANAS |
|---|---|---|
| **Básico** | 3 a 4 | 4 a 7 |
| **Liderazgo 1 y 2** | 3 a 5 | 5 a 8 |
| **Liderazgo 3** | 1 a 2 | 2 a 4 |

**SEMANA 0**
**La bienvenida:** el código de honor, la ruta de los grupos, la agenda y los incentivos del ciclo

→

**SEMANAS 1 A 4**
**Habilidades:** Efecto X, OFFIX, Como un hombre piensa y Los cuatro acuerdos

→

**DESDE LA SEMANA 5**
**Talentos:** los cuatro libros de entrenamiento; en 12 semanas, cada uno en dos partes

→

**◆ CIERRES**
Semanas 4 y 8, y la 12 si son 12

→

**AL TERMINAR**
Un evento para celebrar los logros

En Liderazgo 1, lo que se lee cada semana:

Habilidades · Talentos · ◆ Cierre de periodo

| SEMANA | LOS DOS LIBROS (12 SEMANAS) | GO PRO (12) | LOS DOS LIBROS (8 SEMANAS) | GO PRO (8) |
|---|---|---|---|---|
| 1 | cap. 1 | cap. 1 | caps. 1 y 2 | cap. 1 |
| 2 | cap. 2 | cap. 2 | caps. 3 y 4 | cap. 2 |
| 3 | cap. 3 | cap. 3 | caps. 5 y 6 | cap. 3 |
| 4 ◆ CIERRE | caps. 4 y 5 | cap. 4 | caps. 7 a 9 | cap. 4 |
| 5 | caps. 6 y 7 | cap. 5 | caps. 10 a 12 | caps. 5 y 6 |
| 6 | caps. 8 y 9 | cap. 6 | caps. 13 a 15 | caps. 7 y 8 |
| 7 | caps. 10 y 11 | cap. 7 | caps. 16 a 18 | caps. 9 y 10 |
| 8 ◆ CIERRE | caps. 12 y 13 | cap. 8 | caps. 19 a 21 | caps. 11 y 12 |
| 9 | caps. 14 y 15 | cap. 9 | | |
| 10 | caps. 16 y 17 | cap. 10 | | |
| 11 | caps. 18 y 19 | cap. 11 | | |
| 12 ◆ CIERRE | caps. 20 y 21 | cap. 12 | | |

Semanas: 8 12 Inicio: _____ Cierre: _____

Día: _____ Hora: _____ Zoom: _____

# ¿Quiénes son y qué lleva cada uno?

Cada mentor tiene dos tareas. Una no cambia nunca: su bloque fijo. La otra cambia cada semana: uno de los bloques que rotan.

■ Bloques fijos ☐ Bloques que rotan

| MENTOR | NOMBRE | TODAS LAS SEMANAS | SEMANAS 1 · 5 · 9 | SEMANAS 2 · 6 · 10 | SEMANAS 3 · 7 · 11 | SEMANAS 4 · 8 · 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ① Mentor 1 | | Declaración u oración (2 min) | Go Pro | Libro de líderes | Libro del equipo | Entrenamiento: Los cuatro acuerdos y Vendes o vendes |
| ② Mentor 2 | | Momentos «ajá» (8 min) | Libro del equipo | Entrenamiento: OFFIX y Los nuevos profesionales | Go Pro | Libro de líderes |
| ③ Mentor 3 | | Decisiones personales (15 min) | Libro de líderes | Libro del equipo | Entrenamiento: Como un hombre piensa y Cómo ganar amigos | Go Pro |
| ④ Mentor 4 | | Reporte de consultoría (10 min) | Entrenamiento: Efecto X y La regla de oro | Go Pro | Libro de líderes | Libro del equipo |

Escribe el nombre y el apellido de cada mentor. Busca tu fila y la columna de la semana; en 8 semanas se usa hasta la 8.

**Semana 6 de Liderazgo 1.** Entrenamiento: el ② **Mentor 2**, con **Los nuevos profesionales** (parte 1). Libro del equipo: el ③ **Mentor 3**, capítulos 8 y 9. Libro de líderes: el ① **Mentor 1**, capítulos 8 y 9. Go Pro: el ④ **Mentor 4**, capítulo 6.

# ¿Cómo se reparte todo si son menos?

La sesión y lo que se lee quedan igual. Cambia quién lleva cada bloque.

## Con 3 mentores

Los cuatro bloques que rotan se juntan en tres puestos: el entrenamiento, el libro del equipo con Go Pro, y el libro de líderes.

■ Bloques fijos ☐ Bloques que rotan

| MENTOR | NOMBRE | TODAS LAS SEMANAS | SEMANAS 1 · 4 · 7 · 10 | SEMANAS 2 · 5 · 8 · 11 | SEMANAS 3 · 6 · 9 · 12 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 Mentor 1 | | Declaración u oración (2 min)<br>Momentos «ajá» (8 min) | Libro del equipo<br>Go Pro | Entrenamiento | Libro de líderes |
| 2 Mentor 2 | | Decisiones personales (15 min) | Entrenamiento | Libro de líderes | Libro del equipo<br>Go Pro |
| 3 Mentor 3 | | Reporte de consultoría (10 min) | Libro de líderes | Libro del equipo<br>Go Pro | Entrenamiento |

En 12 semanas, cada libro de talentos lo dan dos mentores: uno la primera parte y otro la segunda. Acuerden dónde se corta.

Habilidades  Talentos

| SEMANA | EN 12 SEMANAS | LO DA | EN 8 SEMANAS | LO DA |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Efecto X | 2 Mentor 2 | Efecto X | 2 Mentor 2 |
| 2 | OFFIX | 1 Mentor 1 | OFFIX | 1 Mentor 1 |
| 3 | Como un hombre piensa | 3 Mentor 3 | Como un hombre piensa | 3 Mentor 3 |
| 4 | Los cuatro acuerdos | 2 Mentor 2 | Los cuatro acuerdos | 2 Mentor 2 |
| 5 | La regla de oro (parte 1) | 1 Mentor 1 | La regla de oro | 1 Mentor 1 |
| 6 | Los nuevos profesionales (parte 1) | 3 Mentor 3 | Los nuevos profesionales | 3 Mentor 3 |
| 7 | Cómo ganar amigos (parte 1) | 2 Mentor 2 | Cómo ganar amigos | 2 Mentor 2 |
| 8 | Vendes o vendes (parte 1) | 1 Mentor 1 | Vendes o vendes | 1 Mentor 1 |
| 9 | La regla de oro (parte 2) | 3 Mentor 3 | | |
| 10 | Los nuevos profesionales (parte 2) | 2 Mentor 2 | | |
| 11 | Cómo ganar amigos (parte 2) | 1 Mentor 1 | | |
| 12 | Vendes o vendes (parte 2) | 3 Mentor 3 | | |

## Con 2 mentores

Cada uno lleva dos bloques fijos y dos de los que rotan, y se turnan: lo que llevaste esta semana lo lleva el otro la siguiente.

| MENTOR | NOMBRE | TODAS LAS SEMANAS | SEMANAS IMPARES | SEMANAS PARES |
|---|---|---|---|---|
| 1 Mentor 1 | | Declaración u oración (2 min)<br>Decisiones personales (15 min) | Entrenamiento<br>Libro de líderes | Libro del equipo<br>Go Pro |
| 2 Mentor 2 | | Momentos «ajá» (8 min)<br>Reporte de consultoría (10 min) | Libro del equipo<br>Go Pro | Entrenamiento<br>Libro de líderes |

# ¿A quién invitas y qué dejas listo?

La invitación es personal: va a quien muestra compromiso y visión.

| # | NOMBRE | RANGO | NIVEL PRO | CARTA ENVIADA | TIENE LOS LIBROS |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | | | | ☐ | ☐ |
| 2 | | | | ☐ | ☐ |
| 3 | | | | ☐ | ☐ |
| 4 | | | | ☐ | ☐ |
| 5 | | | | ☐ | ☐ |
| 6 | | | | ☐ | ☐ |
| 7 | | | | ☐ | ☐ |
| 8 | | | | ☐ | ☐ |
| 9 | | | | ☐ | ☐ |
| 10 | | | | ☐ | ☐ |
| 11 | | | | ☐ | ☐ |
| 12 | | | | ☐ | ☐ |
| 13 | | | | ☐ | ☐ |
| 14 | | | | ☐ | ☐ |
| 15 | | | | ☐ | ☐ |

## Antes de la semana 1:

- ☐ Cada uno tiene sus libros, en Aware o comprados.
- ☐ El link de Zoom, el mismo todo el ciclo.
- ☐ Las cartas enviadas.
- ☐ Las hojas repartidas: a cada mentor, el cuadro con su fila marcada y la hoja de la etapa.
- ☐ La bienvenida de la semana 0.

**Los niveles PRO:** PRO 1 se califica con tus clientes preferentes del periodo. PRO 2 suma cuatro socios que patrocinaste en PRO 1, y PRO 3 suma dos socios que patrocinaste en PRO 2.

# ¿Cómo invitas?

Con esta carta. Cambia lo que está entre corchetes, o pídele al simulador que te la llene.

### Invitación [Liderazgo 1] · [2026]

Querido líder Entheox FuXion:

¡Felicitaciones! Si te llega esta invitación, es porque te elegimos especialmente para ser parte del Equipo de Desarrollo Entheox [Liderazgo 1].

La elección la hicimos con mucho cuidado, por el compromiso y la visión que tienes con FuXion y con el equipo Entheox.

Serán [12] semanas por Zoom, los [lunes] de [8:00 p. m.] a [9:30 p. m.] (hora de [Perú]).

- **Inicio:** [lunes 2 de marzo de 2026]
- **Cierre:** [lunes 18 de mayo de 2026]

El objetivo es desarrollar tu potencial como networker profesional al máximo nivel y consolidarte como líder en FuXion y en tu vida, con los resultados que obtendrán tú y tu equipo en estas [12] semanas.

Te elegimos porque vemos en ti a un Diamante potencial. Aun así, participar es opcional.

**Los libros del ciclo:**

- [**El negocio del siglo XXI**, de Robert T. Kiyosaki: 3 semanas a 1 capítulo y 9 a 2]
- [**Las 21 cualidades indispensables de un líder**, de John C. Maxwell: 3 semanas a 1 capítulo y 9 a 2]
- **Go Pro**, de Eric Worre: 1 capítulo por semana

Obligatorio: cada capítulo en un esquema, un mapa conceptual o algo parecido.

**La meta del ciclo:** [calificar a la Leadership Academy Panamá (Leader X con PRO 3)], una experiencia internacional con los líderes más importantes de FuXion.

**Lo que viene después:**

- **Escuela de Élites**, con los Diamantes del directorio Black Diamond. Se entra al cerrar Premier Leader.
- **Escuela de Diamantes**, un entrenamiento exclusivo con un Double Black Diamond de FuXion. Se entra al cerrar Elite Leader.

**La ruta en Entheox:** Liderazgo 1 → Liderazgo 2 → Liderazgo 3 → Escuela de Élites → Escuela de Diamantes.

Desde ya te felicitamos por tu compromiso. Nos enorgullece tenerte en FuXion y en Entheox.

Liderazgo Nacional · Entheox FuXion Team · [ciudad], [fecha]

# ¿Qué se dice al abrir?

La declaración. La dirige el ① **Mentor 1** al abrir cada sesión, siempre el mismo.

> Yo soy miembro de la mejor empresa de bienestar para el mundo, FuXion.
>
> Tengo excelentes resultados y soy 100 % actitud.
>
> Soy libre financieramente y estoy en el grupo de los 100 mejores ingresos del mundo.
>
> Soy capacitador internacional y mi equipo es el de mayor presencia en todos los eventos de mi producción.
>
> Nos queremos y cuidamos como una familia.
>
> Gozo de buena salud y soy fuente de amor, unión y seguridad para mi propia familia, y fuente de prosperidad por el mundo.
>
> Bajo la bendición de Dios, soy multiplicador de lo que soy.

Se dice en presente, como una meta ya cumplida. No describe los ingresos de nadie.

# ¿Qué decide cada uno al cerrar?

Con lo que aprendiste hoy, ¿qué cambias esta semana en tu vida y en tu negocio?

Nombre: _____ Grupo: _____ Mi meta del ciclo: _____ Mi meta de PRO: 1 2 3

| SEMANA | FECHA | MI DECISIÓN DE HOY | MI PRODUCCIÓN: LA QUE DECIDO | LA QUE HICE | ¿CON CUÁNTAS PERSONAS VOY AL PRÓXIMO EVENTO? | | | ¿LO CUMPLÍ? |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | | | | | | | | ☐ |
| 2 | | | | | | | | ☐ |
| 3 | | | | | | | | ☐ |
| 4 | | | | | | | | ☐ |
| 5 | | | | | | | | ☐ |
| 6 | | | | | | | | ☐ |
| 7 | | | | | | | | ☐ |
| 8 | | | | | | | | ☐ |
| 9 | | | | | | | | ☐ |
| 10 | | | | | | | | ☐ |
| 11 | | | | | | | | ☐ |
| 12 | | | | | | | | ☐ |

Una por participante, para todo el ciclo; con 8 semanas se usan ocho filas. Las dos columnas en blanco son para lo de la temporada, por ejemplo: «Crucero: ¿con cuántos vas?».

# ¿Qué toca en cada sesión de tu etapa?

Una hoja por etapa, con su sesión, sus libros y su calendario en 12 y en 8 semanas. Imprime solo la tuya.

**A** Básico

**B** Liderazgo 1

**C** Liderazgo 2

**D** Liderazgo 3

# Básico

La sesión dura 60 minutos, con los mismos ocho bloques de la hoja 2. Los mentores se reparten como en la hoja 5.

| BLOQUE | LIBRO | AUTOR | CAPÍTULOS |
|---|---|---|---|
| Libro del equipo | La carrera de 4 años | Richard Bliss Brooke | 10 y 2 de historias de éxito |
| O, en su lugar | La escuela de negocios | Robert T. Kiyosaki | 10 |
| Libro de líderes | El negocio del siglo XXI | Robert T. Kiyosaki | 21 |
| Go Pro | Go Pro | Eric Worre | 12 |

## En 12 semanas

Habilidades · Talentos · Cierre de periodo

| SEMANA | FECHA | ENTRENAMIENTO | LA CARRERA DE 4 AÑOS | EL NEGOCIO DEL SIGLO XXI | O LA ESCUELA DE NEGOCIOS | GO PRO |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | | Efecto X | cap. 1 | cap. 1 | cap. 1 | cap. 1 |
| 2 | | OFFIX | cap. 2 | cap. 2 | cap. 2 | cap. 2 |
| 3 | | Como un hombre piensa | cap. 3 | cap. 3 | cap. 3 | cap. 3 |
| 4 | CIERRE | Los cuatro acuerdos | cap. 4 | caps. 4 y 5 | cap. 4 | cap. 4 |
| 5 | | La regla de oro (parte 1) | cap. 5 | caps. 6 y 7 | cap. 5 | cap. 5 |
| 6 | | Los nuevos profesionales (parte 1) | cap. 6 | caps. 8 y 9 | cap. 6 | cap. 6 |
| 7 | | Cómo ganar amigos (parte 1) | cap. 7 | caps. 10 y 11 | cap. 7 | cap. 7 |
| 8 | CIERRE | Vendes o vendes (parte 1) | cap. 8 | caps. 12 y 13 | cap. 8 | cap. 8 |
| 9 | | La regla de oro (parte 2) | cap. 9 | caps. 14 y 15 | cap. 9 | cap. 9 |
| 10 | | Los nuevos profesionales (parte 2) | cap. 10 | caps. 16 y 17 | cap. 10 | cap. 10 |
| 11 | | Cómo ganar amigos (parte 2) | Historias de éxito | caps. 18 y 19 | Planificación de PRO 2 | cap. 11 |
| 12 | CIERRE | Vendes o vendes (parte 2) | Historias de éxito | caps. 20 y 21 | Planificación de PRO 2 | cap. 12 |

- **La carrera de 4 años**: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 10 y en las semanas 11 y 12, Historias de éxito.
- **El negocio del siglo XXI**: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 3 y 2 en las semanas 4 a 12.
- **La escuela de negocios**: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 10 y en las semanas 11 y 12, Planificación de PRO 2.
- Go Pro: 1 capítulo por sesión.

## En 8 semanas

| SEMANA | FECHA | ENTRENAMIENTO | LA CARRERA DE 4 AÑOS | EL NEGOCIO DEL SIGLO XXI | O LA ESCUELA DE NEGOCIOS | GO PRO |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | | Efecto X | cap. 1 | caps. 1 y 2 | cap. 1 | cap. 1 |
| 2 | | OFFIX | cap. 2 | caps. 3 y 4 | cap. 2 | cap. 2 |
| 3 | | Como un hombre piensa | cap. 3 | caps. 5 y 6 | cap. 3 | cap. 3 |
| 4 | CIERRE | Los cuatro acuerdos | cap. 4 | caps. 7 a 9 | cap. 4 | cap. 4 |
| 5 | | La regla de oro | caps. 5 y 6 | caps. 10 a 12 | cap. 5 | caps. 5 y 6 |
| 6 | | Los nuevos profesionales | caps. 7 y 8 | caps. 13 a 15 | cap. 6 | caps. 7 y 8 |
| 7 | | Cómo ganar amigos | caps. 9 y 10 | caps. 16 a 18 | caps. 7 y 8 | caps. 9 y 10 |
| 8 | CIERRE | Vendes o vendes | Historias de éxito | caps. 19 a 21 | caps. 9 y 10 | caps. 11 y 12 |

- **La carrera de 4 años**: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 4, 2 en las semanas 5 a 7 y en la semana 8, Historias de éxito.
- **El negocio del siglo XXI**: 2 capítulos por sesión en las semanas 1 a 3 y 3 en las semanas 4 a 8.
- **La escuela de negocios**: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 6 y 2 en las semanas 7 y 8.
- Go Pro: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 4 y 2 en las semanas 5 a 8.

# Liderazgo 1

La sesión de 90 minutos, con la hora para escribir. Los mentores se reparten como en la hoja 5.

■ Bloques fijos ☐ Bloques que rotan

| BLOQUE | MIN | HORA | QUIÉN (CON 4 MENTORES) | QUÉ PASA |
|---|---|---|---|---|
| Declaración u oración | 2 | | 1 Mentor 1 | Se lee la declaración |
| Momentos «ajá» | 8 | | 2 Mentor 2 | Cada uno cuenta lo que descubrió en la semana |
| Entrenamiento | 15 | | Rota: mira el cuadro | Un mentor enseña su tema o resume su libro de entrenamiento |
| Libro del equipo | 15 | | Rota: mira el cuadro | Los capítulos de la semana, con el esquema de cada uno |
| Libro de líderes | 15 | | Rota: mira el cuadro | Los capítulos de la semana, con el esquema de cada uno |
| Go Pro | 10 | | Rota: mira el cuadro | Los capítulos de la semana de Go Pro |
| Decisiones personales | 15 | | 3 Mentor 3 | Cada uno decide qué cambia esta semana, con lo que aprendió hoy |
| Reporte de consultoría | 10 | | 4 Mentor 4 | Cada uno cuenta cómo va su negocio |
| **TOTAL** | 90 | | | |

| BLOQUE | LIBRO | AUTOR | CAPÍTULOS |
|---|---|---|---|
| Libro del equipo | Las 21 cualidades indispensables de un líder | John C. Maxwell | 21 |
| En el segundo ciclo | Las 21 leyes irrefutables del liderazgo | John C. Maxwell | 21 |
| Libro de líderes | El negocio del siglo XXI | Robert T. Kiyosaki | 21 |
| Go Pro | Go Pro | Eric Worre | 12 |

## En 12 semanas

Habilidades · Talentos · Cierre de periodo

| SEMANA | FECHA | ENTRENAMIENTO | LOS DOS LIBROS | GO PRO |
|---|---|---|---|---|
| 1 | | Efecto X | cap. 1 | cap. 1 |
| 2 | | OFFIX | cap. 2 | cap. 2 |
| 3 | | Como un hombre piensa | cap. 3 | cap. 3 |
| 4 CIERRE | | Los cuatro acuerdos | caps. 4 y 5 | cap. 4 |
| 5 | | La regla de oro (parte 1) | caps. 6 y 7 | cap. 5 |
| 6 | | Los nuevos profesionales (parte 1) | caps. 8 y 9 | cap. 6 |
| 7 | | Cómo ganar amigos (parte 1) | caps. 10 y 11 | cap. 7 |
| 8 CIERRE | | Vendes o vendes (parte 1) | caps. 12 y 13 | cap. 8 |
| 9 | | La regla de oro (parte 2) | caps. 14 y 15 | cap. 9 |
| 10 | | Los nuevos profesionales (parte 2) | caps. 16 y 17 | cap. 10 |
| 11 | | Cómo ganar amigos (parte 2) | caps. 18 y 19 | cap. 11 |
| 12 CIERRE | | Vendes o vendes (parte 2) | caps. 20 y 21 | cap. 12 |

- Los dos libros: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 3 y 2 en las semanas 4 a 12.
- Go Pro: 1 capítulo por sesión.

## En 8 semanas

| SEMANA | FECHA | ENTRENAMIENTO | LOS DOS LIBROS | GO PRO |
|---|---|---|---|---|
| 1 | | Efecto X | caps. 1 y 2 | cap. 1 |
| 2 | | OFFIX | caps. 3 y 4 | cap. 2 |
| 3 | | Como un hombre piensa | caps. 5 y 6 | cap. 3 |
| 4 CIERRE | | Los cuatro acuerdos | caps. 7 a 9 | cap. 4 |
| 5 | | La regla de oro | caps. 10 a 12 | caps. 5 y 6 |
| 6 | | Los nuevos profesionales | caps. 13 a 15 | caps. 7 y 8 |
| 7 | | Cómo ganar amigos | caps. 16 a 18 | caps. 9 y 10 |
| 8 CIERRE | | Vendes o vendes | caps. 19 a 21 | caps. 11 y 12 |

- Los dos libros: 2 capítulos por sesión en las semanas 1 a 3 y 3 en las semanas 4 a 8.
- Go Pro: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 4 y 2 en las semanas 5 a 8.

# Liderazgo 2

La sesión es la de Liderazgo 1, con otros libros. Los mentores se reparten como en la hoja 5.

■ Bloques fijos ☐ Bloques que rotan

| BLOQUE | MIN | HORA | QUIÉN (CON 4 MENTORES) | QUÉ PASA |
|---|---|---|---|---|
| Declaración u oración | 2 | | 1 Mentor 1 | Se lee la declaración |
| Momentos «ajá» | 8 | | 2 Mentor 2 | Cada uno cuenta lo que descubrió en la semana |
| Entrenamiento | 15 | | Rota: mira el cuadro | Un mentor enseña su tema o resume su libro de entrenamiento |
| Libro del equipo | 15 | | Rota: mira el cuadro | Los capítulos de la semana, con el esquema de cada uno |
| Libro de líderes | 15 | | Rota: mira el cuadro | Los capítulos de la semana, con el esquema de cada uno |
| Go Pro | 10 | | Rota: mira el cuadro | Los capítulos de la semana de Go Pro |
| Decisiones personales | 15 | | 3 Mentor 3 | Cada uno decide qué cambia esta semana, con lo que aprendió hoy |
| Reporte de consultoría | 10 | | 4 Mentor 4 | Cada uno cuenta cómo va su negocio |
| **TOTAL** | 90 | | | |

| BLOQUE | LIBRO | AUTOR | CAPÍTULOS |
|---|---|---|---|
| Libro del equipo | Las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo | John C. Maxwell | 17 |
| Libro de líderes | Las 17 cualidades esenciales de un jugador de equipo | John C. Maxwell | 17 |
| Go Pro | Go Pro | Eric Worre | 12 |

## En 12 semanas

Habilidades · Talentos · Cierre de periodo

| SEMANA | FECHA | ENTRENAMIENTO | LOS DOS LIBROS | GO PRO |
|---|---|---|---|---|
| 1 | | Efecto X | cap. 1 | cap. 1 |
| 2 | | OFFIX | cap. 2 | cap. 2 |
| 3 | | Como un hombre piensa | cap. 3 | cap. 3 |
| 4 CIERRE | | Los cuatro acuerdos | cap. 4 | cap. 4 |
| 5 | | La regla de oro (parte 1) | cap. 5 | cap. 5 |
| 6 | | Los nuevos profesionales (parte 1) | cap. 6 | cap. 6 |
| 7 | | Cómo ganar amigos (parte 1) | cap. 7 | cap. 7 |
| 8 CIERRE | | Vendes o vendes (parte 1) | caps. 8 y 9 | cap. 8 |
| 9 | | La regla de oro (parte 2) | caps. 10 y 11 | cap. 9 |
| 10 | | Los nuevos profesionales (parte 2) | caps. 12 y 13 | cap. 10 |
| 11 | | Cómo ganar amigos (parte 2) | caps. 14 y 15 | cap. 11 |
| 12 CIERRE | | Vendes o vendes (parte 2) | caps. 16 y 17 | cap. 12 |

- Los dos libros: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 7 y 2 en las semanas 8 a 12.
- Go Pro: 1 capítulo por sesión.

## En 8 semanas

| SEMANA | FECHA | ENTRENAMIENTO | LOS DOS LIBROS | GO PRO |
|---|---|---|---|---|
| 1 | | Efecto X | caps. 1 y 2 | cap. 1 |
| 2 | | OFFIX | caps. 3 y 4 | cap. 2 |
| 3 | | Como un hombre piensa | caps. 5 y 6 | cap. 3 |
| 4 CIERRE | | Los cuatro acuerdos | caps. 7 y 8 | cap. 4 |
| 5 | | La regla de oro | caps. 9 y 10 | caps. 5 y 6 |
| 6 | | Los nuevos profesionales | caps. 11 y 12 | caps. 7 y 8 |
| 7 | | Cómo ganar amigos | caps. 13 y 14 | caps. 9 y 10 |
| 8 CIERRE | | Vendes o vendes | caps. 15 a 17 | caps. 11 y 12 |

- Los dos libros: 2 capítulos por sesión en las semanas 1 a 7 y 3 en la semana 8.
- Go Pro: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 4 y 2 en las semanas 5 a 8.

# Liderazgo 3

La sesión dura 60 minutos y tiene su propio cuadro de mentores: no lleva entrenamiento ni libro de líderes, y suma el alineamiento semanal y la activación de liderazgo.

■ Bloques fijos ▢ Bloques que rotan ⬚ Descansa

| BLOQUE | MIN | HORA | QUIÉN (CON 4 MENTORES) | QUÉ PASA |
|---|---|---|---|---|
| Declaración u oración | 2 | | 1 Mentor 1 | Se lee la declaración |
| Momentos «ajá» | 8 | | 2 Mentor 2 | Cada uno cuenta lo que descubrió en la semana |
| Alineamiento semanal | 10 | | 4 Mentor 4 | Se alinean las metas y el plan de la semana |
| Libro del equipo | 10 | | Rota: mira el cuadro | Los capítulos de la semana, con el esquema de cada uno |
| Go Pro | 5 | | Rota: mira el cuadro | Los capítulos de la semana de Go Pro |
| Activación de liderazgo | 10 | | Rota: mira el cuadro | Delegar responsabilidades, expandir o un tema libre |
| Decisiones personales | 10 | | 3 Mentor 3 | Cada uno decide qué cambia esta semana, con lo que aprendió hoy |
| Reporte de consultoría | 5 | | 4 Mentor 4 | Cada uno cuenta cómo va su negocio |
| **TOTAL** | 60 | | | |

**Con 4 mentores.** Después del libro del equipo descansas una semana; luego llevas Go Pro, luego la activación, y vuelves al libro. La semana que descansas solo llevas tu bloque fijo.

| MENTOR | NOMBRE | TODAS LAS SEMANAS | SEMANAS 1 · 5 · 9 | SEMANAS 2 · 6 · 10 | SEMANAS 3 · 7 · 11 | SEMANAS 4 · 8 · 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 Mentor 1 | | Declaración u oración (2 min) | Go Pro | Activación de liderazgo | Libro del equipo | Descansa |
| 2 Mentor 2 | | Momentos «ajá» (8 min) | Libro del equipo | Descansa | Go Pro | Activación de liderazgo |
| 3 Mentor 3 | | Decisiones personales (10 min) | Activación de liderazgo | Libro del equipo | Descansa | Go Pro |
| 4 Mentor 4 | | Alineamiento semanal (10 min)<br>Reporte de consultoría (5 min) | Descansa | Go Pro | Activación de liderazgo | Libro del equipo |

## Con 3 mentores

| MENTOR | NOMBRE | TODAS LAS SEMANAS | SEMANAS 1 · 4 · 7 · 10 | SEMANAS 2 · 5 · 8 · 11 | SEMANAS 3 · 6 · 9 · 12 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 Mentor 1 | | Declaración u oración (2 min)<br>Momentos «ajá» (8 min) | Activación de liderazgo | Go Pro | Libro del equipo |
| 2 Mentor 2 | | Decisiones personales (10 min) | Libro del equipo | Activación de liderazgo | Go Pro |
| 3 Mentor 3 | | Alineamiento semanal (10 min)<br>Reporte de consultoría (5 min) | Go Pro | Libro del equipo | Activación de liderazgo |

| BLOQUE | LIBRO | AUTOR | CAPÍTULOS |
|---|---|---|---|
| Libro del equipo | Desarrolle los líderes que están alrededor de usted | John C. Maxwell | 10 |
| En el segundo ciclo | Desarrolle el líder que está en usted | John C. Maxwell | 10 |
| Go Pro | Go Pro | Eric Worre | 12 |

## En 12 semanas

| SEMANA | FECHA | DESARROLLE LOS LÍDERES | GO PRO |
|---|---|---|---|
| 1 | | cap. 1 | cap. 1 |
| 2 | | cap. 2 | cap. 2 |
| 3 | | cap. 3 | cap. 3 |
| 4 | CIERRE | cap. 4 | cap. 4 |
| 5 | | cap. 5 | cap. 5 |
| 6 | | cap. 6 | cap. 6 |
| 7 | | cap. 7 | cap. 7 |
| 8 | CIERRE | cap. 8 | cap. 8 |
| 9 | | cap. 9 | cap. 9 |
| 10 | | cap. 10 | cap. 10 |
| 11 | | Planificación de Premier Leader | cap. 11 |
| 12 | CIERRE | Planificación de Premier Leader | cap. 12 |

- **Desarrolle los líderes**: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 10 y en las semanas 11 y 12, Planificación de Premier Leader.
- Go Pro: 1 capítulo por sesión.

## En 8 semanas

| SEMANA | FECHA | DESARROLLE LOS LÍDERES | GO PRO |
|---|---|---|---|
| 1 | | cap. 1 | cap. 1 |
| 2 | | cap. 2 | cap. 2 |
| 3 | | cap. 3 | cap. 3 |
| 4 | CIERRE | cap. 4 | cap. 4 |
| 5 | | cap. 5 | caps. 5 y 6 |
| 6 | | cap. 6 | caps. 7 y 8 |
| 7 | | caps. 7 y 8 | caps. 9 y 10 |
| 8 | CIERRE | caps. 9 y 10 | caps. 11 y 12 |

- **Desarrolle los líderes**: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 6 y 2 en las semanas 7 y 8.
- Go Pro: 1 capítulo por sesión en las semanas 1 a 4 y 2 en las semanas 5 a 8.