Planner *Consultor/a* 2025

Este planner pertenerce a:

Contacto:

Nombre Líder:

Contacto Líder:

Índice

Pág. 05
Emprender en *Just*.

Pág. 07
¿Cómo utilizar mi Planner?

Pág. 13
Propósito, Principios y Valores de *Just*.

Pág. 14
Propósito del Consultor/a.

Pág. 15
Mi sueño.

01.
Pág. 16
Inicia tu camino en *Just*.

02.
Pág. 20
Fija tus metas personales.

03.
Pág. 24
Comienza tu formación en *Just*.

04.
Pág. 27
Abre tu Kit de Negocios *Just*.

05.
Pág. 30
Sácales provecho a las herramientas digitales *Just*.

06.

Pág. 33

Da a conocer tu negocio *Just*.

07.

Pág. 36

Descubre a tus prospectos.

08.

Pág. 39

Se anfitrión/a de tu primer Encuentro de Bienestar.

09.

Pág. 42

Conduce tu primer *EdB* como Consultor/a *Just*.

10.

Pág. 45

Continúa tu formación en *Just*.

Pág. 48

Calendario anual.

Pág. 49

Planificación.

Pág. 170

Glosario de Uso Común en *Just*.

¡Estamos muy contentos de que hayas elegido emprender en *Just*!

Just es una compañía con más de 90 años en el mercado internacional y más de 30 años de presencia en Chile. A través de los años, hemos llevado el poder de la naturaleza al mundo a través de productos elaborados con esencias naturales. Nuestro Plan de Negocios es moderno e innovador, y establece distintas formas para que ganes dinero sobre la base de tu propio nivel de rendimiento.

El objetivo de este Planner es ayudarte en el inicio de esta nueva carrera que has decidido iniciar como Consultor/a Independiente *Just*, la que te permitirá ayudar a otros a lograr su bienestar físico y emocional a través del uso de nuestros exclusivos productos naturales de calidad suiza.

La planificación es esencial para el éxito de cualquier negocio ya que permite establecer objetivos claros y definir estrategias y acciones para alcanzarlos. En este sentido, el Planner Consultor/a *Just* está pensado para ser una guía completa y práctica que te asistirá en la planificación y gestión efectiva de tu negocio, maximizando sus resultados y minimizando los riesgos. Con este documento podrás trabajar de manera autónoma, identificando la información relevante y planificando las actividades fundamentales a realizar durante los primeros 4 períodos de tu carrera como Consultor/a.

Muchos de los aspectos a los que se refiere este Planner son desarrollados con mayor profundidad en el Curso de Inducción a *Just*, por esta razón es de suma importancia que desarrolles este programa de capacitación en tu primera semana de trabajo como Consultor/a Independiente *Just*.

Nuestro *Propósito*

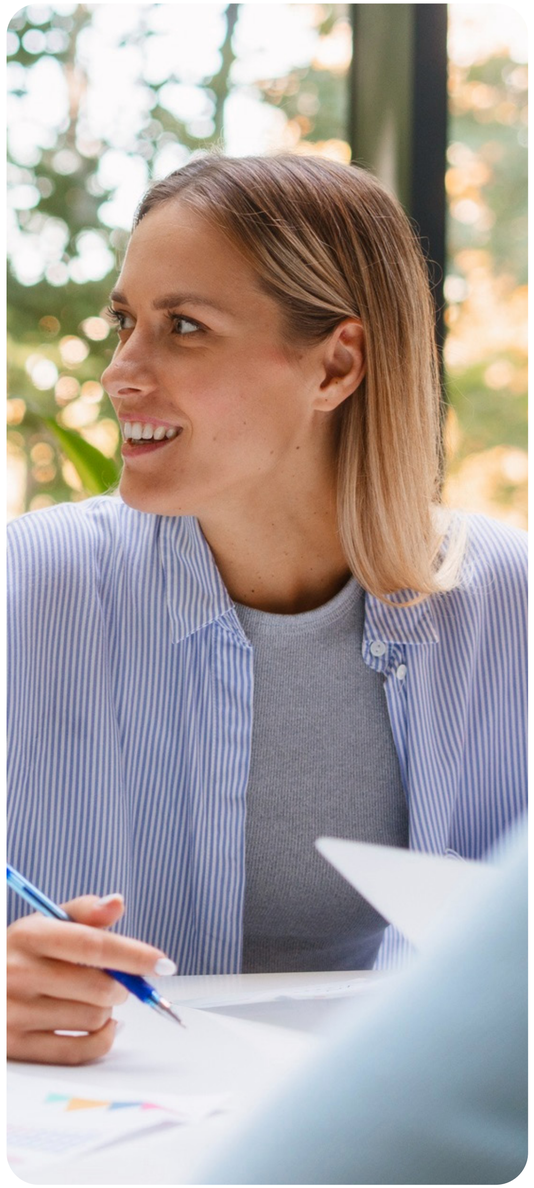
Mejorar la calidad de vida física y emocional de las personas combinando la ciencia con el poder de la naturaleza.

Nuestros *Valores*

Humanidad para considerar al otro; Honestidad comercial; Humildad para escuchar.

Nuestros *Principios*

Pasión por el crecimiento y la excelencia.



Propósito del *Consultor/a*

Promover el bienestar físico, emocional y mental, a través de un asesoramiento personalizado e instruido en los efectos benéficos de los productos *Just* y sus componentes naturales. Asimismo, entregar la oportunidad de emprender un negocio independiente junto a *Just* y, con ello , mejorar la calidad de vida y propiciar el crecimiento profesional.

Escribe el sueño que te anima cada día y que buscas realizar mediante el progreso de tu emprendimiento con *Just*.

01.

Inicia tu camino en *Just*

¡Felicitaciones! Ya eres parte de la gran familia *Just*.

Just te brinda la oportunidad de convertir tus sueños en realidad mediante la creación de un negocio independiente, sólido, productivo y profesional, mientras contribuyes a mejorar la calidad de vida de innumerables personas.

En tu semana de arranque como Consultor/a Independiente ya habrás recibido la bienvenida de *Just* y de tu líder. Además, se te ha otorgado tu clave de acceso exclusiva para Consultores/as, con la que puedes acceder a la Oficina Virtual *Just* y a los distintos materiales que te servirán para desarrollar y hacer crecer tu negocio.

Inicia tu camino en *Just*

En tu semana de arranque, date el tiempo de leer cuidadosamente e interiorizar el material y documentos que se enlistan a continuación, con todo lo que necesitas saber para orientar tu quehacer en *Just*. Esto es imprescindible para mantener una convivencia sana y respetuosa entre todos/as los/as integrantes de nuestra gran familia.

En este camino que inicias, es esencial que:

- ◯ Conozcas y te guíes por el Propósito del Consultor/a *Just*.
- ◯ Conozcas y te guíes por la Misión, visión, principios y valores *Just*.
- ◯ Conozcas y sigas las Políticas y procedimientos en el Plan de Negocios *Just* Chile.
- ◯ Conozcas, respetes y hagas respetar el Código de Ética *Just*.

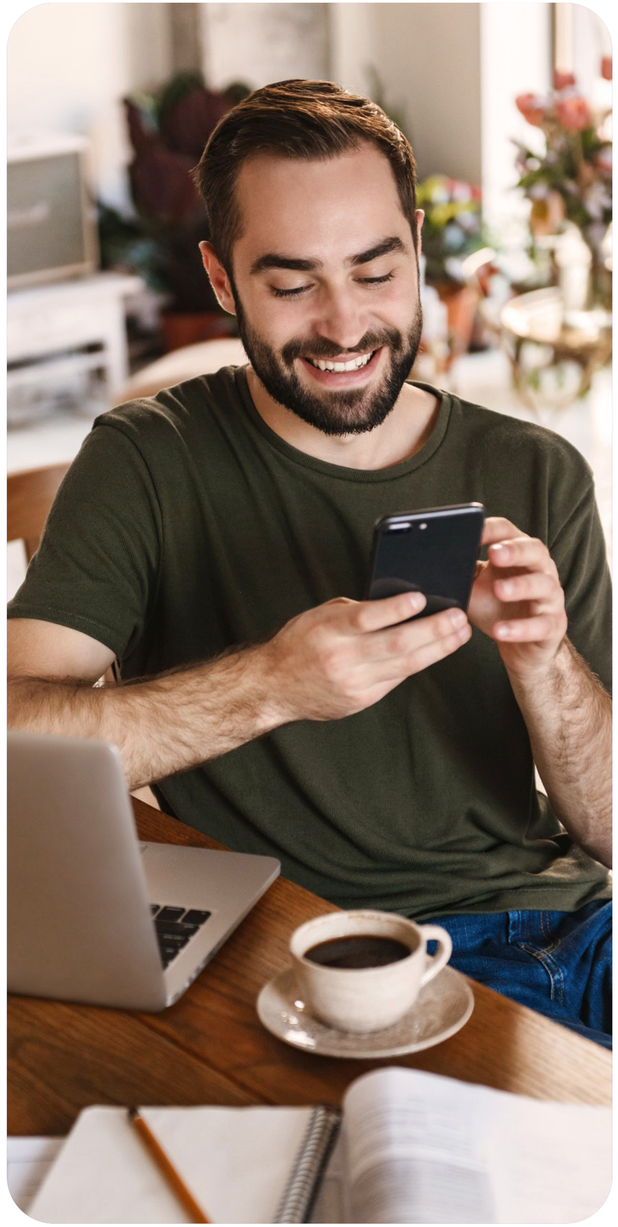
Como parte de *Just* Chile, es fundamental que sigas nuestras redes sociales, para mantenerte al tanto de todas nuestras noticias y novedades, tales como beneficios, promociones, eventos y otras actualizaciones importantes ¡Comienza a seguirnos ahora!

- Instagram.
- Facebook.
- YouTube.
- LinkedIn.
- TikTok

Just te ofrece una serie de beneficios e incentivos a los que puedes acceder. Entre ellos, destaca un programa diseñado específicamente para nuevos Consultores/as, el cual podrás co mpletar en tus primeras 4 semanas de trabajo.

¡Infórmate ya! En la medida que pongas rápidamente en marcha tu negocio, podrás aprovechar todos los beneficios que te brinda *Just*.

- Programa Primeros Pasos.
- Essential 3.



02.

Fija tus metas *personales*

En el corazón del Plan de negocios *Just* se encuentra el Modelo VIA

En el corazón del Plan de Negocios *Just* se encuentra el Modelo VIA, estrategia de negocios que se centra en tres actividades clave interconectadas y que se refuerzan mutuamente: Vender, Incorporar y Agendar.

Vender se refiere a la comercialización de los productos *Just*; Incorporar implica la incorporación de nuevos consultores; y Agendar se enfoca en la organización de eventos y reuniones (Encuentros de Bienestar) para compartir los efectos benéficos de los productos y dar a conocer la Oportunidad *Just*. Tus posibilidades de crecimiento y la maximización de tus ganancias dependerán de tu capacidad para desarrollar cada uno de estos aspectos de tu Negocio *Just*.

Como Consultor/a *Just*, recae en ti la responsabilidad de cuánto dinero generas y de cuán rápido quieras avanzar. Por supuesto, mientras más tiempo inviertas, más rápido comenzará a crecer tu negocio. En *Just*, quienes han alcanzado los niveles más altos del plan de carrera y han obtenido ingresos considerables son solo aquellos que han trabajado arduamente para desarrollar su negocio.

El trabajo en *Just* se organiza en períodos, donde cada "período" corresponde al tiempo comprendido en 4 semanas (28 días). De este modo, el *Calendario anual de Periodos* comprende 13 períodos en total.

Antes de comenzar tu primera semana en *Just*, establece tus objetivos personales a alcanzar durante tus primeros cuatro períodos de trabajo (16 semanas), utilizando para ello las tablas de Planificación y apoyándote en tu líder si tienes dudas. Fijar tus metas personales es esencial para mantenerte enfocado/a, motivado/a y encaminado/a hacia el éxito en tu carrera como Consultor/a Independiente *Just*.

Revisa las secciones *Calendario de Periodos* y *Planificación* (a las cuales puedes acceder desde la barra de navegación en esquina superior derecha del documento). Identifica tu fecha de ingreso a *Just* (semana de arranque) y las siguientes 4 semanas, y reconoce las tablas con las que vas a trabajar.

A continuación, establece en la siguiente tabla tus metas personales (ganancias, ventas personales, Encuentros de Bienestar e incorporaciones) correspondientes a tus primeros cuatro periodos de trabajo y el logro total en este lapsus de tiempo (la suma de cada meta).

Metas Personales del Negocio *Just*

Metas	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Total
Ganacias ($)					
Ventas Personales ($)					
Encuentros de Bienestar (n°)					
Incorporaciones (n°)					

*Revisa los documentos Plan de Negocio y Guía de Entrevista de Oportunidad para recordar el porcentaje de ganancia por venta e incorporaciones y cuánto dinero puedes ganar considerando la cantidad de horas invertidas en el negocio. *Recuerda contactar a tu líder para realizar esta actividad.*

Proyecta tu carrera en *Just* ¡Conviértete en un *Consultor/a* Pro!

Un Consultor/a Pro ve en cada Periodo *Just* una oportunidad para crecer y alcanzar nuevas metas.

¿Cómo ser un Consultor/a Pro?

Adopta una mentalidad de abundancia:

- Busca y aprovecha todas las herramientas disponibles.
- Haz de la prospección un hábito.
- Identifica oportunidades en cada interacción.

Empieza con una meta clara:

- ◯ Define tu objetivo de ingresos ($) para el periodo.
- ◯ Divídelo en 4 semanas (Ej. Si tu meta representa el 100%, cada semana debes alcanzar el 25%.)

Con constancia y enfoque, lograrás aumentar tus ventas personales.

BENEFICIO: Al incrementar tu nivel de ventas, puedes pasar de una comisión del 25% al 30%.

El próximo Consultor/a Pro podrías ser tú.

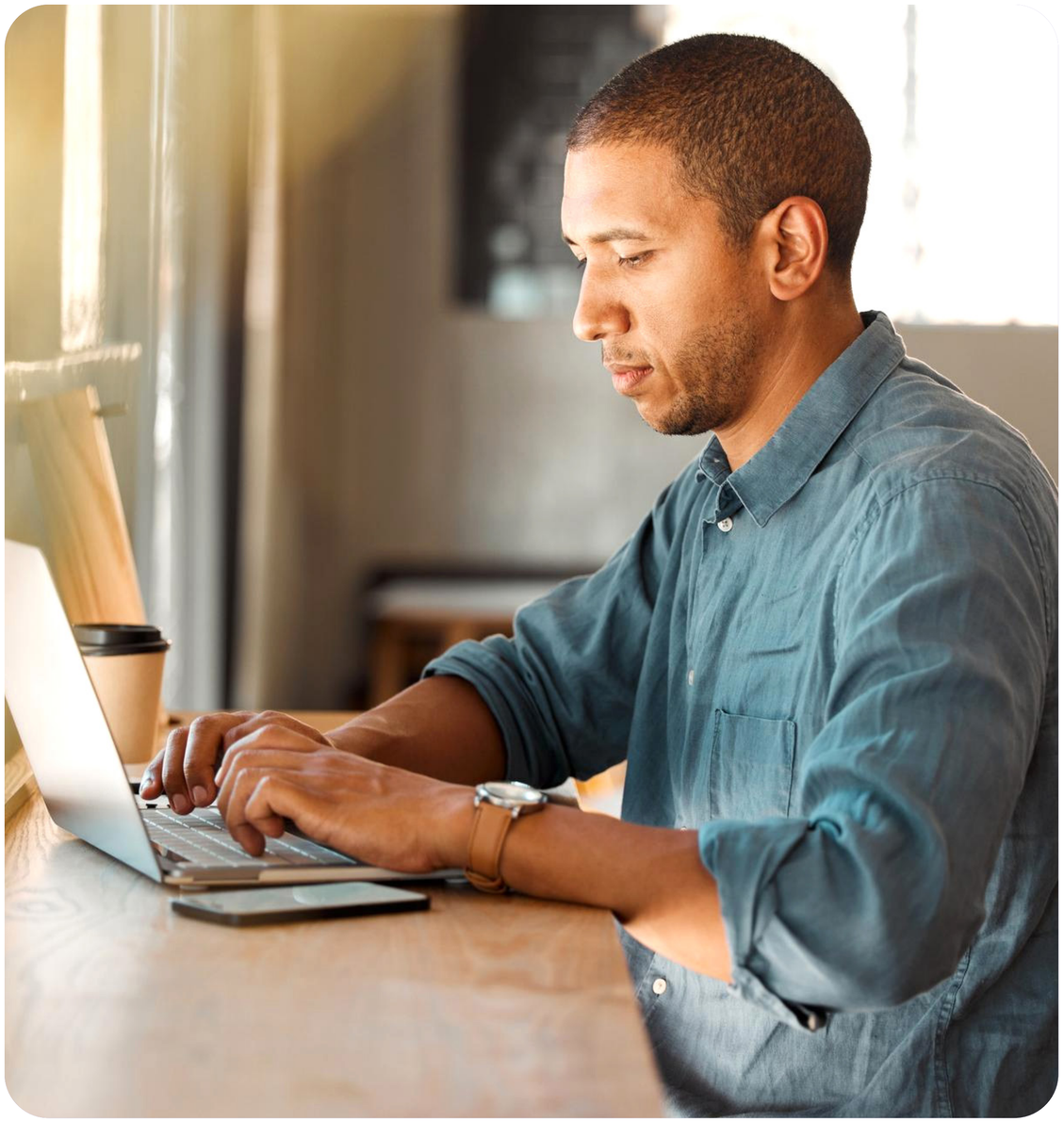
03.

Comienza tu formación en *Just*

Es crucial que los integrantes de *Just* se capaciten y adquieran conocimientos variados sobre distintos temas. Es por esta razón que la compañía pone a tu disposición una amplia gama de programas de formación dirigidos a Consultores/as independientes, los cuales te brindarán valiosas herramientas que te ayudarán a alcanzar el éxito en tu negocio. La Plataforma de Capacitación *Just* es el portal desde el cual podrás acceder a estos programas de formación.

La capacitación es como un entrenamiento para una carrera de obstáculos, donde los participantes aprenden lo necesario para superarlos con éxito y llegar a la meta.

Al igual que un buen entrenamiento prepara a los atletas para una carrera, una buena capacitación prepara a los Consultores/as *Just* para enfrentar los desafíos de su trabajo con confianza y éxito.



Un primer paso fundamental en tu inicio en *Just* es que realices el Curso de Inducción a *Just*. Este programa de formación consiste en una orientación y capacitación inicial, la que te proporcionará la información y los conocimientos necesarios para que comiences a paso firme tu camino como Consultor/a en *Just*.

El Curso de Inducción es tu puerta de entrada al mundo *Just*, por lo tanto, es fundamental que lo realices durante tu primera semana de trabajo ¡Calendarízalo ya en la sección Planificación!

04.

Abre tu kit de Negocio *Just*

El Kit de Negocios Just es como la caja de herramientas de un carpintero: es esencial para llevar a cabo su trabajo con eficiencia y eficacia.

El Kit de Negocios *Just* es como la caja de herramientas de un carpintero: es esencial para llevar a cabo su trabajo con eficiencia y eficacia. Así como un carpintero no puede erigir una casa sin sus herramientas, un Consultor/a Independiente *Just* no puede comenzar a construir su negocio sin su Kit.

El Kit de Negocios *Just* consiste en un conjunto de herramientas y materiales que se adquieren al momento de unirse a la compañía como Consultor/a *Just*. El Kit incluye un bolso, folletería y un set de productos *Just*. Estos productos están entre los más solicitados de la compañía y constituyen la base para iniciar, dar a conocer y expandir tu negocio, pues te permitirán llegar a una variedad de personas con diferentes necesidades.

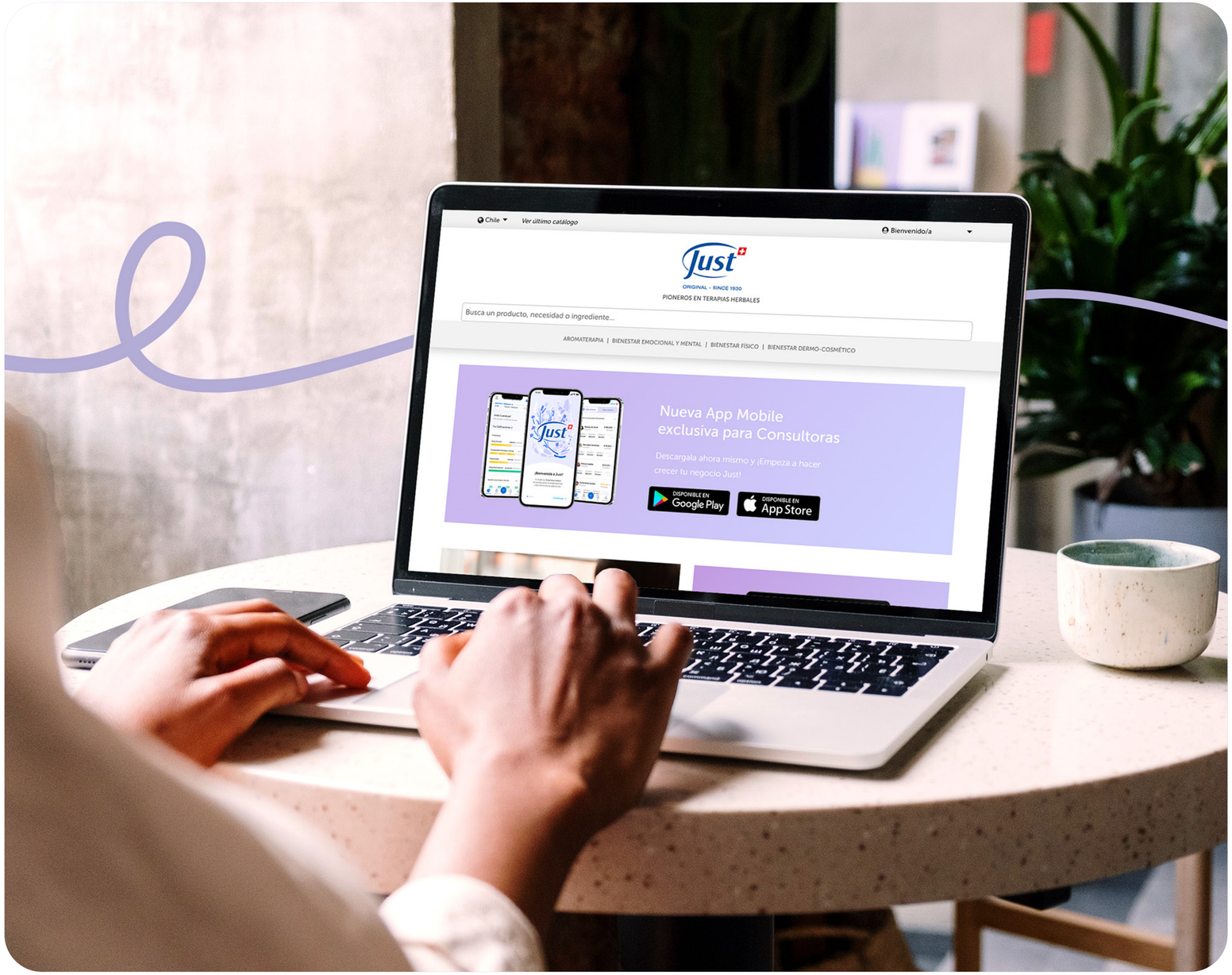
Al iniciar tu carrera como Consultor/a Independiente, es indispensable que te familiarices con el contenido del Kit de Negocios *Just*.

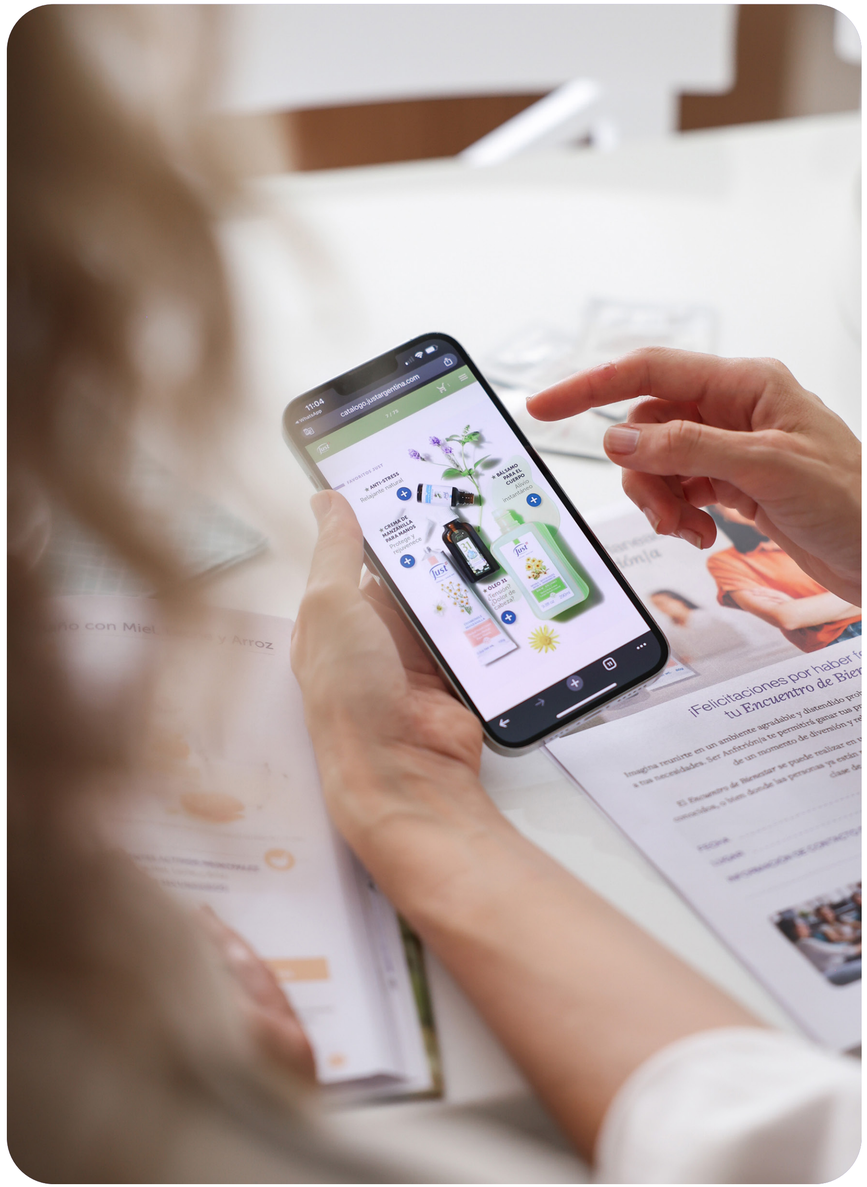
Con este objetivo en mente, planifica las siguientes acciones en la sección *Planificación* durante tu primera semana de trabajo en *Just*. ¡Realizarlas te permitirá llegar a conocer el Kit de Negocios como la palma de tu mano!

- Saca uno a uno los componentes del Kit y, de manera ordenada, deja cada uno de ellos sobre una mesa a medida que repites su nombre. Esto te permitirá familiarizarte con el contenido del Kit.
- Lee toda la folletería incluida en el Kit, es decir, el Manual de Productos, las Cartas de Detección de Necesidades, la Guía de Encuentro de Bienestar y la Lista de Productos.
- Tómate el tiempo de revisar y probar cada uno de los productos del Kit, eligiendo para ello un lugar cómodo y apacible. Puedes probar los productos personalmente o con la ayuda de personas de tu confianza tales como familiares o amigos. Recuerda siempre remitirte al Manual de Productos para conocer sus características, beneficios, usos y formas de aplicación ¡Qué mejor que probar los productos para poder hablar con conocimiento y autoridad de sus beneficios y resultados!
- Elabora una lista de preguntas para tu líder en caso de que tengas dudas sobre el contenido y uso del Kit.

05.

Sácales provecho a las herramientas digitales *Just*





Las Herramientas Digitales *Just* facilitan el desarrollo del negocio y mejoran su eficiencia.

Las Herramientas Digitales *Just* comprenden una serie de recursos tecnológicos que la compañía pone a disposición de sus Consultores/as Independientes para facilitarles el desarrollo de su negocio y mejorar su eficiencia.

Estas herramientas incluyen, entre otros recursos, una plataforma virtual que te permitirá ingresar órdenes y mantener toda la información relevante de tus clientes y contactos ordenada y organizada en un solo sitio, así como acceder a una amplia variedad de material relevante para el desarrollo y éxito de tu negocio; una aplicación móvil para la gestión de tu negocio en línea; una plataforma de capacitación que te dará acceso a una serie de programas de formación; y una tienda y catálogo virtual para la promoción y gestión de tus ventas.

Para que tengas éxito en tu negocio es crucial que domines las Herramientas Digitales que te brinda *Just*. Estas te servirán para gestionar y potenciar tu negocio autónomamente, facilitando el desarrollo de cada una de las acciones del Modelo V.I.A.

Dedica tiempo a conocer en profundidad estos recursos durante las dos primeras semanas de tu primer período de trabajo en *Just*, para así aprovechar al máximo sus funcionalidades.

En concreto, agenda en la sección *Planificación* las siguientes acciones:

- ◯ Descarga y conoce la App Mobile Oficina Virtual *Just*.
- ◯ Configura y personaliza la Tienda Virtual (Sitio *Just*) con comercio electrónico integrado.
- ◯ Personaliza el Catálogo Virtual.
- ◯ Explora y familiarízate con la Plataforma Virtual *Just*, la que incluye dos componentes: la Oficina Virtual *Just* y la sección Materiales para tu Negocio.
- ◯ Prueba la Calculadora y Precios *Just*.

06.

Dar a conocer tu Negocio *Just*

Dar a conocer un negocio es importante porque permite que el público objetivo sepa del negocio.

Dar a conocer un negocio es importante porque permite que el público objetivo sepa de la existencia del negocio y sus productos o servicios. Esto es fundamental para atraer a posibles clientes y generar ventas. Existen varias formas de promocionar un negocio, pero, sin lugar a dudas, en la actualidad las redes sociales se erigen como una herramienta de vital importancia para el logro de este objetivo. *Just*, por supuesto, no escapa a esta tendencia.

Un negocio sin presencia en redes sociales hoy en día se podría comparar con una tienda física ubicada en un lugar muy alejado y poco concurrido, lo que dificulta que los clientes potenciales puedan encontrarla y conocer lo que ofrece. Esta falta de visibilidad podría así resultar, evidentemente, en una disminución de las ventas y una menor rentabilidad del negocio.

Como Consultor/a Independiente *Just*, debes aprender a elaborar una estrategia de promoción de tu negocio valiéndote de diversas herramientas, entre las cuales las redes sociales juegan un rol central. De esto dependerá tu capacidad para conectarte con clientes e incorporaciones potenciales y establecer relaciones humanas y comerciales exitosas.

Agenda en la sección *Planificación* y desarrolla las siguientes acciones para dar a conocer tu negocio durante tus primeras tres semanas de trabajo en *Just*. Estas actividades te permitirán dar un primer paso hacia el diseño de una estrategia comunicacional para tu negocio que incorpore distintas herramientas y recursos (redes sociales, llamadas telefónicas, correos electrónicos, etc.)

- ◯ Crea las redes sociales de tu negocio (Instagram, Facebook, TikTok, LinkedIn, etc.)
- ◯ Escribe y publica un primer post para tus redes sociales.
- ◯ Elabora una grilla de posteos en redes sociales, es decir, un calendario visual que muestre la planificación y programación de las publicaciones que realizarás en tus distintas redes sociales.
- ◯ Define un script para tus llamadas telefónicas, es decir, un guion que te permita guiar una conversación telefónica con un cliente o una potencial incorporación. Para orientar el desarrollo de esta acción, revisa el documento “Ejemplo. Script llamada telefónica a prospecto”.
- ◯ Define un script para una lista de correos, es decir, un texto preescrito que utilizarás como guía para redactar y enviar correos electrónicos a una lista de contactos.
- ◯ Personaliza una serie de materiales que te provee *Just* para la promoción de tu negocio (tarjetas de presentación, de visita, spa de regalo, etc.)

07.

Descubre a tus prospectos

Tus prospectos están en todos lados, y descubrirlos e identificarlos depende completamente de ti.

“Prospectar” es una palabra que se refiere a explorar un terreno y encontrar algo valioso. Así, en *Just* el objetivo central del proceso de prospección es encontrar tanto a aquellas personas interesadas en comprar los productos *Just* como a aquellas susceptibles de ser incorporadas a la compañía. En ambos casos podemos referirnos a estas personas como “prospectos”.

Tus prospectos están en todos lados, y descubrirlos e identificarlos depende completamente de ti. Hoy en día hay muchas personas que le dan gran importancia a la salud y el bienestar y/o buscan convertirse en emprendedores dueños de su propio tiempo, lo que aumenta tus posibilidades de vender productos y expandir tu negocio a través de nuevas incorporaciones y, por ende, generar mayores ganancias.

En el proceso de descubrimiento de prospectos es fundamental que sepas gestionar la información de tus contactos, pues esto te permitirá tener una base de datos organizada y actualizada de tus potenciales clientes e incorporaciones. Los datos que puedas obtener de tus contactos son un recurso esencial y estratégico para el desarrollo de acciones destinadas a cautivar a tus prospectos.

Just pone a tu disposición una importante herramienta para el procesamiento y gestión eficiente de la información: el Mercado 100. Este es un método simple y muy efectivo para crear una base de contactos para tu negocio *Just*. Te permite iniciar el listado de nombres por bloques (familiares, amigos, conocidos, compañeros de trabajo, vecinos, etc.), completar todos los datos del formato (nombre, apellidos, teléfono, mail, etc.) y clasificar los registros (contacto, suspect o prospecto).

Agenda las siguientes actividades en la sección *v* para las semanas 2 y 3 de tu primer periodo y observarás cómo vas sumando contactos a tu base de datos, algunos de los cuales se convertirán en tus futuros clientes e incorporaciones.

- Actualiza tu base de contactos en el Mercado 100. Incluye a tus nuevos clientes y a todas aquellas nuevas personas que conozcas que puedan estar interesadas en los productos y/o la Oportunidad *Just*. Recuerda que ya comenzaste a desarrollar el Mercado 100 en tu Curso de Inducción a *Just*. Si aún no lo elaboras, ¡hazlo ya!

- Inicia un primer acercamiento con tus prospectos, por ejemplo, a través de llamadas telefónicas, correos electrónicos y/o mensajería de redes sociales.

- Es importante que vayas alimentando constantemente tu Mercado 100 con las nuevas personas que vayas conociendo. Por eso, preocúpate de actualizarlo mes a mes.

08.

Se Anfitrión/a de un Encuentro de Bienestar (EdB)

Los Encuentros de Bienestar (EdBs) son una actividad donde se reúne a un grupo de personas dispuestas a conocer los productos *Just* y acceder a sus efectos benéficos.

Los Encuentros de Bienestar (EdBs) son una actividad donde se reúne a un grupo de personas dispuestas a conocer los productos *Just* y acceder a sus efectos benéficos. Existen más de 10 diferentes temas para desarrollar y se pueden dar de forma tanto presencial como virtual.

Existen distintos roles en los Encuentros de Bienestar. Así, el/la Anfitrión/a es quien organiza y acoge el Encuentro de Bienestar invitando a sus amistades, el Consultor/a *Just* es quien conduce el encuentro y hace la demostración de los productos en relación con el tema elegido, y los/las invitados/as son quienes tienen la oportunidad oler, probar y sentir los efectos benéficos de la naturaleza a través de nuestros productos.

Antes de que dirijas tu primer Encuentro de Bienestar (EdB) como Consultor/a *Just*, organiza y lleva a cabo un primer encuentro en calidad de Anfitrión/a, apoyado/a por tu líder. Esto te permitirá aprender in situ cómo se conduce un EdB y cómo se utilizan las distintas herramientas y materiales que *Just* ha creado para que estas reuniones se desarrollen con éxito (Guía de Planeamiento del Anfitrión/a, Guía del Encuentro de Bienestar, Cartas de Detección de Necesidades, Lista de Productos, Test de Cierre, Sorteo Encuesta). Además, como Anfitrión/a podrás recibir productos *Just* gratis dependiendo del nivel de ventas logrado.

Recuerda, ayudar a conseguir un nivel mínimo de ventas, para que puedas optar a productos *Just* gratis (Revisa Guía de Planeamiento del Anfitrión/a). Asimismo, proponte encontrar al Anfitrión/a de tu próximo EdB, el que esta vez dirigirás como Consultor/a.

Para facilitarte la organización y realización de un EdB como Anfitrión/a, ten en cuenta las siguientes acciones para ser desarrolladas e incluidas en la sección *Planificación* durante las semanas 2 y 3 de tu primer período.

- ◯ Lee la Guía de Planeamiento del Anfitrión/a e interioriza todos los aspectos involucrados en la organización de un EdB.
- ◯ Ponle fecha tentativa a tu primer EdB como Anfitrión/a como así también a la reunión de planeamiento.
- ◯ Prepara una lista de amistades para invitar a tu EdB. Procura invitar de 10 a 15 personas.
- ◯ Contacta a tu lista de amistades personalmente (vía telefónica) para invitarlas a tu EdB ¡No olvides recordarles, un día antes del evento, que las estarás esperando!
- ◯ Desarrolla el EdB en la fecha, hora y lugar acordado.

09.

Conduce tu primer EdB como Consultor/a *Just*

El Encuentro de Bienestar es la fórmula del éxito en *Just*, ya que es un método simple y duplicable

Los Encuentros de Bienestar constituyen una parte central del negocio Just. En ellos los asistentes tienen la posibilidad de experimentar los productos Just personalmente y decidir sobre su eventual compra. Así también, son las instancias propicias para atraer y detectar posibles incorporaciones y agendar nuevos Encuentros de Bienestar.

El Encuentro de Bienestar es la fórmula del éxito en Just, ya que es un método simple y duplicable que te hace conocer personas nuevas todo el tiempo. Mientras más Encuentros de Bienestar desarrolles, mayores posibilidades tendrás de mejorar tus resultados y la rentabilidad de tu negocio.

Ahora que ya organizaste y llevaste a cabo un Encuentro de Bienestar (Edb) en calidad de Anfitrión/a ¡Estás listo/a para conducir tu primer
EdB como Consultor/a *Just*!

Anda a la sección *Planificación* y, en algún momento de las semanas 3 y 4 de tu primer período, calendariza y sigue estos pasos para el desarrollo de un EdB exitoso.

- Reúnete con tu Anfitrión/a para planificar tu Edb. Como ya debes saber, en esta reunión de planeamiento se definirá el tema, la fecha, la hora y el lugar del encuentro con la ayuda de la Guía de Planeamiento del Anfitrión/a.

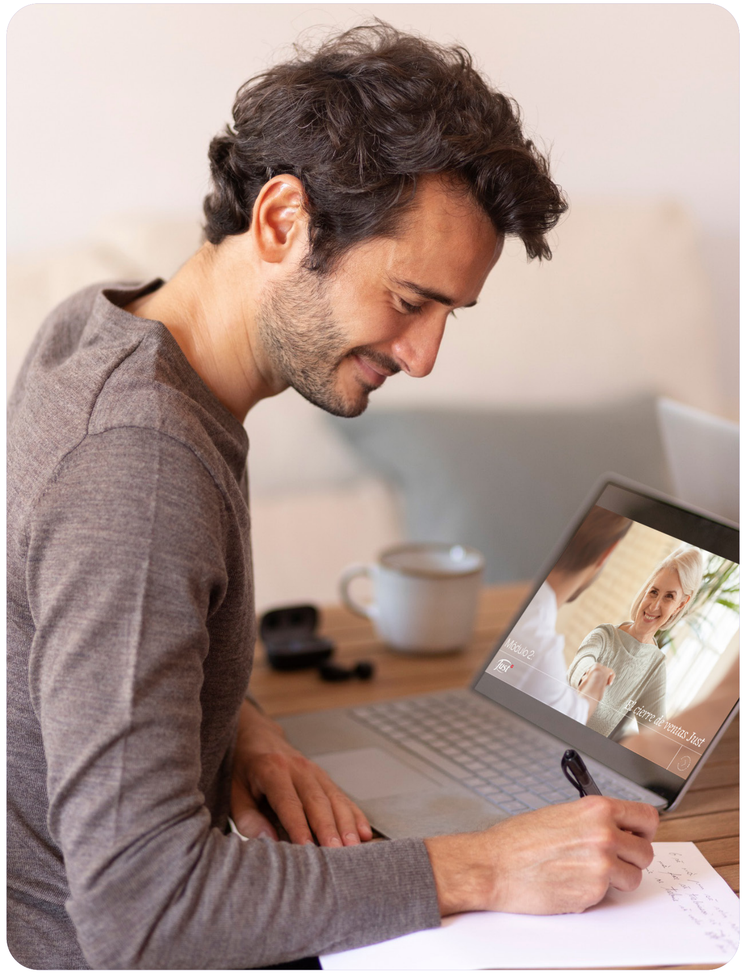
- Conduce tu EdB de acuerdo a lo planeado, utilizando para ello la Guía del EdB del tema seleccionado y las herramientas que provee *Just*. Intenta lograr cada uno de los objetivos del Modelo VIA, poniendo especial énfasis en la incorporación.

Recuerda que los/las Consultores/as tienen acceso a un porcentaje de ganancias sobre sus ventas netas personales y las ventas de sus incorporaciones. Así, en la medida en que te mantengas activo/a y realices incorporaciones productivas (es decir, personas que generen ventas) podrás avanzar a distintos niveles, aumentar tu porcentaje de ganancias y acceder a un porcentaje sobre las ventas de tu(s) grupo(s) (Revisa el Plan de Negocios *Just*).

10.

Continúa tu formación en *Just*

En *Just* hemos desarrollado un Programa de Formación Continua para que todos/as los/as integrantes de la compañía logren sus metas.



La importancia de la capacitación y la formación continua hoy es vital para lograr una transformación a nivel social. Por eso en *Just* hemos desarrollado un Programa de Formación Continua para que todos/as los/as integrantes de la compañía logren sus metas.

Los propósitos generales de los distintos módulos de capacitación son:

- Desarrollar tu capacidad analítica y estratégica para gestionar tu negocio.
- Ayudar a comprender, administrar y gestionar las variables que enfrentan los equipos de trabajo.
- Brindar metodologías para desarrollar los aspectos claves del negocio: Vender, Incorporar y Agendar.

¡Tu formación no se agota con el Curso de Inducción a *Just*!

Revisa el Calendario de Capacitación para informarte sobre las fechas de inicio del resto de los cursos que te ofrece *Just*. Una vez que lo hayas hecho, utiliza la sección *Planificación* para definir cuándo realizarás, durante los períodos 2, 3 y 4, los siguientes cursos:

- Técnicas de Cierre de Ventas
- Aromaterapia. Curso para la formación de Consultores/as Aromaterapeutas *Just*.
- Pausa saludable.
- Explorando tu Potencial.
- Redes sociales.

Recuerda que, si decides seguir avanzando en el Plan de Negocios y convertirte en líder, puedes seguir capacitándote con los programas de formación de *Just* “Descubre tu potencial” y “Construyendo mi negocio”.