

Resumen del Libro

 [Leer el artículo completo](#)

 [Apoya mi trabajo](#)

Go Pro: 7 Pasos para Convertirse en un Profesional del Mercadeo en Red

 Cita inspiradora

“La persona con el marcador hace el dinero.” — Eric Worre

Go Pro de Eric Worre es una guía práctica para brillar en el mercadeo en red, escrita por un veterano que ha ganado **\$15 millones** y construido una red de **500,000 distribuidores** en 60 países. No es un sueño vacío: es un mapa claro para profesionalizarte en el marketing multinivel (MLM). Aunque no soy fanático ciego del MLM —algunos esquemas parecen pirámides Ponzi con productos exagerados 😬—, reconozco que Worre entrega herramientas sólidas y una mentalidad poderosa para quienes se toman en serio construir algo grande. 🚀

Detalles del Libro

Campo	Información
Título original	Go Pro – 7 Steps to Becoming a Network Marketing Pro
Título en español	Go Pro: 7 Pasos para Convertirse en un Profesional del Mercadeo en Red
Autor	Eric Worre
Editorial	Network Marketing Pro Inc
Páginas	135
Género	Desarrollo personal, negocios, mercadeo en red
Clasificación	16+
ISBN-10	0988667940
ISBN-13	978-0988667945

Reseña del Libro

Eric Worre no endulza el mercadeo en red: admite sus altibajos, pero lo defiende como una mejor opción que los trabajos tradicionales en la “nueva economía”. Sus **siete pasos** —desde encontrar prospectos hasta liderar eventos— son prácticos, probados y basados en su experiencia de construir redes globales.

Lo que me encantó

- El método “*sientes/sentía/encontré*” para manejar objeciones y el *cierre de 4 preguntas* son joyas 💎, útiles incluso fuera del MLM.
- Su honestidad: el éxito requiere **10,000 horas** (7 años a 4 horas semanales).
- El concepto de “la persona con el marcador” que controla su destino es 🔥 inspirador.
- Los tres niveles de networkers (impostores, aficionados, profesionales) dan un marco claro para crecer.
- Ejemplos prácticos, como los tres niveles de personas, hacen que las ideas cobren vida.

Lo que faltó

- Repetitivo si ya conoces el mundillo del MLM.
- No profundiza en superar miedos, recursos o bloqueos mentales.
- Muy enfocado en el mercadeo en red, lo que puede no enganchar a quienes buscan lecciones generales.
- Las tácticas de venta a amigos y familiares se sienten agresivas (¡molestar a los míos no es lo mío! 🤔).
- Algunos esquemas de MLM parecen casi Ponzi, impulsando productos promedio y exagerados.

Mi opinión

No soy un defensor ciego del network marketing —alguna vez estuve en uno y vi sus fallos—, pero Worre hace que la profesión parezca alcanzable y respetable si te comprometes. Es un comunicador maravilloso, y sus lecciones de acción, relaciones y persistencia son valiosas para cualquier emprendedor o persona que busque crecer. Recomendando escuchar a Worre en charlas: su energía es contagiosa y su inteligencia,

innegable. Si estás en el MLM, este libro es tu biblia. Si no, sus ideas de mentalidad y estrategia siguen siendo oro. ✨

📖 Resumen Completo (¡Cuidado, spoilers! ⚠️)

Un resumen detallado de los 12 capítulos, con cada paso, ejemplo y detalle para que saques el máximo provecho.

Capítulo 1: El mercadeo en red no es perfecto, solo es mejor

- Compara el MLM con trabajos tradicionales (cuello azul, blanco, ventas, emprendimiento, inversión) y lo llama la mejor opción en la “nueva economía”.
- No es un camino sin fallos, pero “la persona con el marcador hace el dinero”: **tú controlas tu destino** con esfuerzo y estrategia.

Capítulo 2: Decide ser un profesional. Decide ir por Go Pro

- Tres tipos de networkers:
 - **Impostores**: Fingen saberlo todo. 😏
 - **Aficionados**: Esperan suerte. 🍀
 - **Profesionales**: Aprenden y practican. 💪
- Worre explica cómo pasó de aficionado a profesional al enfocarse en habilidades.
- | “Si vas a ser parte del mercadeo en red, decide ser profesional. Decidiré por Go Pro.”

Capítulo 3: Aprende habilidades como cualquier profesional

- Éxito = productos/servicios + plan de compensación + **tú**.
- | “La responsabilidad es tuya. Tu patrocinador es un recurso, no una excusa.”
- Conocer tu producto/servicio al 100% es clave para asesorar y dar soporte a los clientes. 🧠
- Ser experto requiere **10,000 horas** (4 horas semanales = 7 años). ¡Practica como en medicina o deportes! 🏆

Capítulo 4: Habilidad #1 – Encontrar prospectos

- Crea una **lista de candidatos activos** con 4 pasos:
 1. Anota todos tus contactos.
 2. Incluye a quienes ellos conocen.
 3. Agrega 1-2 personas al día.
 4. Construye redes con tus objetivos de reclutamiento en mente.
- Ejemplo: Harvey (ver *Libros Mencionados*) usó una lista sólida para triunfar.

🔥 Nota

Una buena lista es la base del éxito en el MLM.

Capítulo 5: Habilidad #2 – Invitar a prospectos

- Invitar es conectar con autenticidad, no vender agresivamente. 🌱
- Opciones: lleva prospectos a eventos (la mejor) o invítalos a probar un producto/herramienta.
- **Culeés reglas de invitación:**
 - Mantente emocionalmente separado del resultado.
 - Sé auténtico.
 - Muestra entusiasmo. 🔥
 - Adopta una postura fuerte, sin disculparte.
- **Ocho pasos para invitaciones personales** (cara a cara o teléfono):
 1. Di que tienes prisa: “Oye, estoy apurado, pero...”
 2. Elogia al prospecto: “Siempre he respetado tu éxito en los negocios.”
 3. Haz la invitación (directa, indirecta o súper indirecta).
 4. Pregunta: “Si yo..., ¿tú lo harías?” (Ej.: “Si te doy un DVD, ¿lo verás?”)
 5. Confirma #1: “¿Cuándo crees que lo probarás?”
 6. Confirma #2: “Si te llamo el jueves, ya lo habrás visto, ¿verdad?”
 7. Agenda la siguiente llamada.
 8. Cuelga (¡tienes prisa, recuerda!).

Tipos de invitación

- **Directa:**
 - “Cuando me dijiste que odias tu trabajo/necesitas más dinero/quieres una casa nueva, ¿era en serio o bromeabas? ¡Bien! Creo que encontré una manera para que resuelvas tu problema.”
 - “Creo haber encontrado una manera para que mejores tu flujo de efectivo.”

- “Cuando pensé en personas que podrían hacer una fortuna en un negocio que encontré, pensé en ti.”
- “¿Todavía buscas un trabajo diferente? Encontré una manera para que ambos iniciemos un gran negocio sin riesgos.”
- “Si hubiera un negocio donde trabajes medio tiempo desde casa y reemplaces tu ingreso de tiempo completo, ¿te interesaría?”
- “¿Alguna vez has pensado en diversificar tu ingreso?”
- “¿Mantienes abiertas tus opciones de carrera?”
- “¿Planeas hacer lo que haces ahora por el resto de tu carrera?”
- **Indirecta:**
 - “Acabo de empezar un negocio y estoy nervioso. Necesito practicar con alguien amable. ¿Te importaría si practico contigo?” (Perfecto para amigos/familia).
 - “Encontré un negocio que me emociona. ¿Podrías verlo y decirme si estoy tomando la decisión correcta?”
 - “Un amigo me dijo que lo mejor al iniciar un negocio es que personas respetadas lo revisen. ¿Podrías darme tu opinión?”
 - “Mi compañía se está expandiendo. ¿Me harías el favor de revisar algo y decirme si funcionaría en tu región?”
 - “He comenzado un negocio que creo tiene sentido. ¿Podrías echarle un vistazo y darme tu opinión?”
- **Súper indirecta:**
 - “El negocio en el que estoy no es para ti, pero ¿conoces a alguien ambicioso que quiera más dinero y un mejor flujo de efectivo?”
 - “¿A quién conoces que busque un negocio fuerte desde casa?”
 - “¿A quién conoces que tenga problemas con su negocio y busque diversificar su ingreso?”
 - “Trabajo con una compañía que se expande en tu área y busco personas perspicaces que quieran dinero extra. ¿Conoces a alguien así?”

Consejo

Sé un *granjero* que cultiva relaciones, no un *tiburón* cazador. 

Capítulo 6: Habilidad #3 – Presentar tu producto u oportunidad

- No seas el centro: “Eres el mensajero, no el mensaje.”
- Usa herramientas (videos, folletos) y cuenta tu historia personal:
 1. Tu historia.

- 2. Lo que no te gustaba.
- 3. Cómo te rescató el producto/empresa.
- 4. Tus resultados y sentimientos.
- Modela a los exitosos de tu línea ascendente para victorias rápidas. 🚀
- *“Cuando estás listo, todo se vuelve divertido.”*

Capítulo 7: Habilidad #4 – Seguimiento con prospectos

- El seguimiento es donde muchos tropiezan, pero es crucial. 🔑
- **Cuatro principios:**
 - Cumple lo que prometes.
 - Cada presentación lleva a la siguiente.
 - Toma 4-6 presentaciones (o hasta 10) para que alguien se una.
 - Condensa las presentaciones para resultados rápidos.
- Preguntas estratégicas:
 - *“¿Qué fue lo que más te gustó?”*
 - *“En una escala del 1 al 10 (1 = sin interés, 10 = listo), ¿dónde estás?”*
- *“La única razón para una exposición es preparar la siguiente.”*
- **Manejo de objeciones** con “sientes/sentía/encontré”:
 - *“Entiendo cómo te sientes, yo también lo sentía, pero esto descubrí.”*
 - Para falta de tiempo/dinero: *“Yo estaba ahogado en deudas, sin tiempo ni experiencia, pero seguir igual no era opción. Encontré un camino, y fue la mejor decisión.”*
 - Para dudas sobre MLM: *“¿Es una pirámide? No, las pirámides son ilegales, y yo no participo en nada ilegal.”*
 - Para malas experiencias previas:
 - Pregunta: *“Vaya, suena frustrante. ¿Qué crees que salió mal?”*
 - Si responden: *“Bueno...”, profundiza: “¿Sientes que le diste todo tu esfuerzo, o no encajó?”*
 - Si admiten poco esfuerzo: *“Entiendo. ¿Crees que el problema fue el MLM o el momento? Con las herramientas adecuadas, puede ser diferente. ¿Quieres explorar cómo?”*
 - Para miedo a incomodar amigos: *“¿Por qué crees que los incomodarías? Si te enseño a compartir sin sonar a vendedor, ¿te ayudaría?”*

Capítulo 8: Habilidad #5 – Convertir prospectos en clientes o distribuidores

- Cierra con confianza, no desesperación. *“Enfócate en estar interesado, no en parecer interesante.”*
- Asume que la oportunidad es buena para ellos. 
- Promociónate: *“Me tienes a mí, y juntos lo lograremos.”*
- Preguntas clave: *“¿Qué te gustó más?”, “¿Ves esto como una oportunidad?”, “¿No es emocionante?”*
- **Cierre de 4 preguntas:**
 1. *“¿Cuánto necesitarías ganar a medio tiempo para que valga la pena?”*
 2. *“¿Cuántas horas a la semana puedes dedicar?”*
 3. *“¿Por cuántos meses puedes comprometerte?”*
 4. *“Si te muestro cómo lograr [respuesta 1] con [respuesta 2] horas durante [respuesta 3] meses, ¿estás listo?”*
- Si dan números irreales: *“Esas expectativas son altas. Puedes ganar \$10,000 al mes, pero requerirá más tiempo y esfuerzo. Si ajustas tus metas, seguimos hablando.”*

Capítulo 9: Habilidad #6 – Ayudar a nuevos distribuidores a empezar

- Los profesionales no solo reclutan; guían para que los nuevos triunfen rápido. 
- **Entrevista para el plan de acción** (inspirada en Michael Nelson):
 1. Valida: *“Felicidades por tomar las riendas de tu vida. Todo será diferente para ti y tu familia.”*
 2. Establece expectativas: *“Si tienes éxito, será porque tú crees en el éxito, no yo. Yo te guiaré, pero no lo haré por ti. Mi trabajo es ayudarte a ser independiente lo más rápido posible.”* Pregunta: *“Sabré que estás en un mal momento si no me llamas, no asistes a juntas o das excusas. ¿Quieres que te deje solo o que te recuerde tu decisión?”*
 3. **Lista de inicio:**
 - Productos apropiados: Para usar y compartir.
 - Herramientas: Folletos, videos, enlaces.
 - Conexión con el equipo: Preséntalos al grupo.
 - Entendimiento del plan de compensación: Explica cómo se gana dinero.
 - Habilidad para invitar: Enséñales los básicos.
 4. Plan de acción: Fija metas alcanzables (primer cliente, primer distribuidor, primer cheque).
 5. Tareas específicas: *“Para el viernes, contacta a 5 personas de tu lista y agendemos una llamada para revisar.”*

Capítulo 10: Habilidad #7 – Promover eventos

- “Las reuniones generan dinero en el MLM.”
- Los eventos de destino (convenciones) inspiran: “Si ellos pueden, ¿por qué yo no?”
- Lidera con el ejemplo y nunca faltes.
- “Si permaneces más que el resto en los eventos de destino, llegarás a la cima.”

Capítulo 11: Todo lo que vale la pena toma tiempo

- Éxito = maratón, no sprint. 🏃
- **Fórmula 1/3/5/7:**
 - 1 año: Competente.
 - 3 años: Tiempo completo.
 - 5 años: Ingresos de seis dígitos.
 - 7 años: Experto.
- **Pasos para crecer:**
 - **Aprende de cada experiencia:** “No hay buenas experiencias o malas experiencias, solo experiencias de aprendizaje.”
 - **Modela una actitud de éxito:** No copies solo acciones; imita la mentalidad de los líderes.
 - **Estudia sin parar:** Lee libros, escucha audios, mira videos en networkmarketingpro.com.
 - **Cuida lo que dejas entrar a tu mente:** Evita distractores.
 - **Actúa, incluso con miedo:** “Casi todo el aprendizaje en el MLM está en el hacer.” No esperes saber todo antes de empezar. “Es muy difícil verte bien y mejorar al mismo tiempo.”
 - **Usa el truco “Planea-Haz-Revisa”:** Método de seis pasos para dominar habilidades:
 1. Elige una habilidad (ej.: invitar prospectos).
 2. Haz un plan específico para practicarla.
 3. Ejecuta el plan con compromiso.
 4. Revisa tus resultados: ¿qué funcionó, qué no?
 5. Diseña un plan mejor basado en lo aprendido.
 6. Repite, ajustando cada vez.
 - **Enseña a otros:** “Si en verdad quieres dominar algo, enséñales a otros.”
 - **Construye relaciones que te hagan crecer:** Rodéate de personas que te eleven.
 - **Crece o muere:** “En este mundo, o estás creciendo o estás muriendo, así que actívate y crece.” — Lou Holtz

Capítulo 12: Todo vale la pena

- El MLM no es fácil, pero ofrece:
 - Libertad sin horarios ni jefes.
 - Impacto con productos que cambian vidas.
 - Conexión con soñadores.
 - Viajes a eventos increíbles.
 - Oportunidad de apoyar causas nobles.
 - Lo clave: *“El mayor beneficio no es obtener lo que quieres, sino en quién te conviertes.”*
Aprendes, enfrentas miedos, resuelves problemas, te haces líder. ✨
-

Frases del Libro

- *“La persona con el marcador hace el dinero.”*
- *“Si vas a ser parte del mercadeo en red, decide ser profesional. Decidiré por Go Pro.”*
- *“La ignorancia en llamas es mejor que el conocimiento congelado.”*
- *“Dar seguimiento es hacer lo que dijiste que harías.”*
- *“Los impostores tratan de convencer a alguien una vez y después siguen adelante. Los amateurs tratan de convencer a alguien con varias presentaciones al pasar el tiempo. Los profesionales condensan estas presentaciones en el menor tiempo posible.”*
- *“La clave para tener éxito en esta área es una combinación de tener una buena postura y realizar buenas preguntas.”*
- *“En el mercadeo en red, las reuniones generan dinero.”*
- *“Tú puedes conocer el tamaño de un hombre por el tamaño del problema que lo derrumba.”*
- *“Es muy difícil verte bien y mejorar al mismo tiempo.”*
- *“Si permaneces más que el resto en los eventos de destino, llegarás a la cima.”*
- *“Para poder ganar más, necesitas ser más.”*
- *“Casi todo el aprendizaje en MLM está en el hacer.”*
- *“En este mundo, o estás creciendo o estás muriendo, así que actíivate y crece.” — Lou Holtz*
- *“El mayor beneficio no es obtener lo que quieres, sino en lo que necesitarás convertirte para obtenerlo.”*
- *“Enfrentar tus miedos y vivir una vida libre es algo fácil. Pasar el resto de tu vida viviendo media vida es algo difícil.”*
- *“Puede que estés en el lugar indicado en el momento indicado. Pero si no creces rápidamente como persona al siguiente nivel, tu ingreso volverá a bajar al nivel en el que verdaderamente estás.”*

- "Tú eres la única variable. Todos tiene el mismo producto y plan de compensación, pero tú serás la diferencia entre el éxito y el fracaso."
-

Libros Mencionados/Recomendados

- *Fuera de serie (Outliers)* – Malcolm Gladwell
 - *El Desafío de Tener Éxito* – Jim Rohn (YouTube)
 - *Beach Money* – Jordan Adler
 - *Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive* – Harvey Mackay
 - *Dig Your Well Before You're Thirsty* – Harvey Mackay
-

Reflexiones y Preguntas para el Lector

Reflexiona

Go Pro no es solo para networkers; es un manual para tomar el control de tu vida. Te reta a actuar, aprender y rodearte de quienes te empujen a crecer. 🌱

- ¿Estás esperando la suerte o tomas el marcador para decidir tu destino? 🎯
 - ¿Qué creencias limitantes te frenan? ¿Puedes usar “sientes/sentía/encontré” para reescribir tu historia?
 - ¿Qué significa “ir por Go Pro” en tu vida, sea en negocios o algo personal?
 - ¿Invertirías 4 horas a la semana por 7 años para ser experto en lo que amas? ⌚
 - ¿Qué “evento de destino” necesitas para inspirarte y crecer? ✨
 - ¿Cómo puedes usar “Planea-Haz-Revisa” hoy para mejorar en algo?
-

¿Leerlo o Saltárselo?

Si estás en el mercadeo en red o quieres entrar, **Go Pro** es un mapa claro para profesionalizarte. Sus siete habilidades —desde encontrar prospectos hasta promover eventos— son prácticas y probadas por Worre, un titán de la industria. Aunque no amo el MLM (¡vender a amigos me da escalofríos! 😬), este libro te da herramientas reales y una mentalidad de acero para construir algo grande.

Si el MLM no es lo tuyo, las lecciones de mentalidad, acción y relaciones siguen siendo oro para emprendedores o cualquiera que quiera crecer. ✨

🗣️ ¿Qué opinas?

¿Has aplicado alguna estrategia de *Go Pro*? ¿Qué piensas del mercadeo en red?
¡Comparte en los comentarios! 💬

? Preguntas Frecuentes

- **¿Es *Go Pro* para principiantes o avanzados?**

Es ideal para cualquiera en el MLM, sin importar su experiencia.

- **¿Puedo implementar los consejos de inmediato?**

Sí, son sencillos y prácticos. 🚀

- **¿Es *Go Pro* solo para ciertas empresas de MLM?**

No, las estrategias son universales.

- **¿Cuánto tiempo toma tener éxito en el MLM?**

Depende de tu actitud, compromiso y ética de trabajo. No hay atajos, pero Worre te da el mapa.