TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL BOOTCAMP DE ACTIVACIÓN – HIGH PERFORMANCE SALES

Duración: 10 días consecutivos
Formato: 100% intensivo y virtual
Inicio: Lunes según calendario de convocatoria

---

1. OBJETIVO DEL BOOTCAMP

Este Bootcamp tiene como objetivo identificar, capacitar y activar a los agentes con verdadero potencial de producción. No está diseñado para personas que “quieren intentar”, sino para quienes están comprometidos a construir un negocio de ventas a escala.

Al finalizar los 10 días, el agente debe estar listo para operar, cerrar ventas y reinvertir inteligentemente en su crecimiento.

---

2. EXPECTATIVAS Y COMPROMISOS DEL AGENTE

Para participar y permanecer en el Bootcamp, el agente debe:

- Aceptar estos términos y condiciones.
- Asistir a todas las sesiones con **puntualidad absoluta**.
- Tener la **cámara encendida** durante las sesiones.
- Mostrar actitud de estudiante: **recibir feedback sin justificar**.
- Participar en ejercicios de roleplay y auditorías en vivo.
- Realizar tareas diarias asignadas.

El incumplimiento de cualquiera de estas condiciones podrá causar la **expulsión automática del Bootcamp**, sin posibilidad de reingreso al mismo grupo.

---

3. REGLA DE TOLERANCIA CERO

Somos una organización de alto rendimiento. Por lo tanto:

- Las sesiones inician en punto. Llegar tarde equivale a **no asistencia**.
- La participación activa es **obligatoria**.

- No se toleran excusas relacionadas a agenda personal, imprevistos o "emergencias de último momento".
- Este Bootcamp no es un curso informativo: es un filtro de ejecución.

---

4. CALENDARIO DEL BOOTCAMP

Cada día está diseñado para construir una base mental, técnica y operativa. Los temas y resultados esperados por día están publicados en el cronograma oficial.

Importante: Este cronograma es una **guía base**, pero puede sufrir **ajustes y reestructuraciones** según el rendimiento colectivo y la fluidez de las sesiones.

El agente acepta estos cambios como parte del proceso de alto rendimiento.

---

5. MENTALIDAD Y RESPONSABILIDAD INDIVIDUAL

- El agente entiende que **VHG provee todas las herramientas**, capacitación y estructuras que han permitido resultados extraordinarios.
- Sin embargo, **los resultados dependen 100% del compromiso e inversión del agente**.
- No nos hacemos responsables por falta de resultados si no hay ejecución constante.

---

6. CULTURA

El agente que entra al Bootcamp debe alinearse con nuestra cultura:

- Alto rendimiento, cero excusas
- Enfoque en acción, no en información
- Compromiso con el crecimiento financiero y personal
- Responsabilidad total: sin culpas, sin pretextos
- Mentalidad de jugador A: se mide por resultados

---

7. SALIDA DEL BOOTCAMP

El agente que finaliza exitosamente los 10 días:

- Inicia su fase operativa (llamadas y cierre)
- Recibe acceso al grupo de seguimiento y monitoreo
- Empieza a producir bajo supervisión de mentores y top closers

8. CRONOGRAMA DEL BOOTCAMP

Bootcamp - 10 DAY

🎓 BOOTCAMP DE ACTIVACIÓN – HIGH PERFORMANCE SALES

Duración: 10 días

Formato: Intensivo

Objetivo real: Separar a los que *quieren intentar* de los que *van a producir*.

🔹 DÍA 1 — EL NEGOCIO, EL DINERO Y LAS REGLAS DEL JUEGO

Enfoque: Que entiendan exactamente **dónde están parados**, qué tipo de empresa es esta y **qué se espera de ellos**.

Temas clave:

- **Qué negocio es este realmente**
  - Esto no es un trabajo, es un **negocio de ventas a escala**
  - Aquí no se paga por intención, se paga por resultados
- **Dónde está el dinero**
  - Comisiones
  - Volumen
  - Escala
  - Repetición
- **La gasolina del negocio: los leads**
  - Sin leads no hay negocio
  - El que no invierte, no produce
- **Rutina de una persona con resultados**
  - Horarios de llamada

    - War Room
    - Disciplina diaria
- **Empresa de alto rendimiento**
    - No aceptamos gente sin resultados
    - Así como estás hoy, **puedes no estar**
- **Reglas del Bootcamp**
    - Puntualidad obligatoria
    - Cámara prendida
    - El que entra tarde o incumple → **sale del proceso**
    - No hay segundas oportunidades dentro del mismo bootcamp
- **Expectativas claras**
    - Meta mínima: **$20K mensuales**
    - Esperado dentro de los primeros **90 días**
- **Por qué esta industria**
    - Crecimiento del sector
    - Ventaja de ser vendedor virtual
    - Timing del mercado
- **Plan de compensación**
    - Porcentajes
    - Cómo subir
    - Cómo escalar
    - Cómo convertirte en agencia

📌 *Resultado del día:*

El que sigue aquí **sabe exactamente en qué se está metiendo**.

🔹 DÍA 2 — LA REALIDAD DEL NEGOCIO Y TU RESPONSABILIDAD

Enfoque: Romper la fantasía. Aquí separamos **emprendedores** de **autoempleados frustrados**.

Temas clave:

- **Tu negocio no eres tú**
    - El negocio no se adapta a tu vida
    - Tú te adaptas al negocio
- **Matemática real de la vida**
    - Cuánto necesitas para vivir
    - Cuánto necesitas producir
- **Inversión vs resultado**

    - Cuánto debes invertir mensualmente
    - Qué resultados debes tener para llegar a eso
- **Responsabilidad absoluta**
    - Si no llegas → es tu responsabilidad
    - No del negocio
    - No del mentor
- **El error #1**
    - Gastarse todo lo que produce el negocio
    - No dejar gasolina para reinvertir
- **Salario basado en resultados**
    - No sueldo fijo
    - No seguridad falsa
- **Plan financiero personal**
    - Cómo estructurar un plan que te lleve al siguiente nivel
    - Reinversión inteligente
    - Crecimiento sostenido

📌 *Resultado del día:*

El agente entiende que **nadie lo va a rescatar si no le meten tiempo**.

🔹 DÍA 3 — EL PRODUCTO Y LA INDUSTRIA

Enfoque: Entender **qué se vende**, **cómo se gana** y **qué pasa después del cierre**.

Temas clave:

- Tipos de productos (visión general)
- Issue Paid: qué significa y por qué importa
- Qué está comprando realmente el cliente
- Qué protege el producto
- Qué errores matan comisiones

📌 *Resultado:*

El agente entiende **qué pasa después del "sí"**.

🔹 DÍA 4 — ILUSTRACIONES, APLICACIONES Y PRECISIÓN

Enfoque: Profesionalismo técnico total.

Temas clave:

- Ilustraciones correctas
- Aplicaciones sin errores
- Preguntas de la aplicación
- Cómo hacerlas **sin que el cliente sienta que estás practicando**
- Nomenclatura correcta
- Envío de información para auditoría

📌 *Resultado:*

Menos errores = más issue paid = más dinero.

🔹 DÍA 5 — DISCOVERY Y PSICOLOGÍA DEL LEAD

Enfoque: Aprender a **controlar la conversación**.

Temas clave:

- Qué es discovery realmente
- Cómo llevar al cliente a escucharte
- Psicología del lead
- Cómo posicionarte como autoridad
- Por qué el cliente compra (emocionalmente)
- Role playing de discovery

📌 *Resultado:*

El agente deja de “explicar” y empieza a **dirigir**.

🔹 DÍA 6 — PROCESO DE VENTA Y CIERRE

Enfoque: Convertir conversaciones en dinero.

Temas clave:

- Estructura de la venta
- Presentación de opciones

- Manejo del silencio
- Compromiso
- Cierre profesional

📌 *Resultado:*

El agente entiende **cuándo y cómo cerrar**.

🔹 DÍA 7 — MANUAL DE OBJECIONES

Enfoque: Dominar el “no”.

Temas clave:

- Objeciones más comunes
- Qué hay detrás de cada objeción
- Cómo responder sin pelear
- Re-cierre
- Persistencia ética

📌 *Resultado:*

Las objeciones dejan de ser un freno.

🔹 DÍA 8 — ROLEPLAY INTENSIVO

Enfoque: Practicar bajo presión.

- Escenarios difíciles
- Clientes escépticos
- Clientes confundidos
- Clientes que quieren salir de la llamada

📌 *Resultado:*

Confianza real antes de gastar dinero.

🔹 DÍA 9 — ROLEPLAY INTENSIVO (NIVEL 2)

Enfoque: Velocidad, fluidez y control total.

- Cotizar en vivo
- Manejo de pantallas
- Respuestas rápidas
- Correcciones en tiempo real

📌 *Resultado:*

Automatización mental.

🔹 DÍA 10 — POST-VENTA, Q&A Y ACTIVACIÓN

Enfoque: Proteger ingresos y activar producción.

Temas clave:

- Post-venta
- Prevención de chargebacks
- Seguimiento
- Q&A final
- Compra del primer paquete de leads

📌 *Resultado final:*

El agente **sale a producir**, no a aprender.

Al aceptar este documento, el agente afirma que comprende todas las condiciones anteriores y que está dispuesto a cumplirlas para iniciar su camino como closer profesional dentro de nuestra organización.