

Market España
Guía para una Correcta
Implementación del Programa en
la Consulta de los
Profesionales Sanitarios

Un plan para el éxito

Índice: Sección 1

Lista de comprobación de la activación inicial de la cuenta	3
Lista de comprobación de instrucción y comercialización	3
Instrucciones para activar su cuenta	4
Conceptos básicos: Simplificar la implementación.....	6
Iniciar sus misión y su visión	6
IMPLEMENTACIÓN: Capacitación para el éxito	10
Resumen del proceso: Perspectiva del paciente	10
Ejemplos de protocolos de bienestar del paciente.....	11
LLEGADA DEL PACIENTE: Recepción	11
PROCESO DE ADMISIÓN DEL PACIENTE: Asistente médico (MA) o personal de función similar	12
EL PACIENTE CON EL MÉDICO.....	13
Seguimiento al paciente.....	13
Hoja de ejemplo de ejercicios de implementación.....	14
Identificación del plan de cuidado de bienestar.....	17
Carta de bienvenida al bienestar	18
España: Productos de asistencia para el bienestar.....	19
¿POR QUÉ SON NECESARIOS LOS SUPLEMENTOS?	21
QUÉ TENER EN CUENTA EN EL MOMENTO DE ELEGIR SUPLEMENTOS:.....	21
SEGURIDAD	21
GARANTÍA DE CALIDAD.....	21
NOTA ACERCA DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE FABRICACIÓN.....	21
INSTRUCCIONES DE USO	22
¿CÓMO SE TOMAN LOS SUPLEMENTOS ISOTÓNICOS?	22
¿CÓMO SE CONSERVAN LOS SUPLEMENTOS?.....	22
Procesos de la oficina virtual	25
Realización de pedidos.....	25
Informes y comisiones	25
Lista de comprobación del proceso de capacitación por fases	26
Asistencia continua y recursos disponibles.....	27
Información acerca de la consulta y hoja de ruta.....	28

Introducción y resumen de la implementación de la solución

Programa Internacional para Profesionales Sanitarios de Market España

Bienvenido a Market España. Queremos felicitarle por su elección de sumarse a nuestra comunidad de miles de profesionales de la salud que ofrecen opciones de bienestar a sus pacientes. Nos complace apoyar sus objetivos para el bienestar de los pacientes que acuden a su consulta, y le manifestamos nuestro compromiso con el éxito de la implementación de este programa en su consulta. Entendemos que la capacitación del personal es clave para ofrecer a sus pacientes un programa de bienestar de calidad. El objetivo de esta guía es proporcionarle las herramientas, los conceptos y los pasos necesarios para garantizar el éxito de su programa.

Si bien cada consulta es única en cuanto a ubicación, distribución, especialización, personal y procesos, existen determinados denominadores comunes que son constantes en todos los tipos de práctica. Aunque cada implementación se personaliza por completo según las particularidades de cada consulta, los componentes fundamentales explicados en esta guía se pueden adaptar a cualquier práctica.

Información general de la empresa

Ofrecemos una amplia variedad de soluciones de bienestar personalizadas para apoyar a los profesionales sanitarios de todo tipo y especialización en la implementación de estas opciones para sus pacientes. Al personalizar cada implementación según las necesidades únicas de cada profesional sanitario, consulta, grupo u hospital, podemos satisfacer correctamente las necesidades de los pacientes de cada consulta. Ponemos a su disposición, sin coste alguno, Propietarios de UnFranchise que le ayudarán a desarrollar un plan de implementación individualizado y a fomentar el éxito continuo de cada programa.

Información general del contenido

Esta guía comienza ofreciendo una base de conceptos fundamentales para la capacitación del personal y la comunicación con el paciente y continúa con asistencia en la capacitación en diversas tareas a lo largo del proceso de implementación. También encontrará formularios opcionales que le ayudarán a crear distintos procedimientos de implementación. Tenga presente la hoja de ejercicios de implementación, que está diseñada para ayudarle a organizar los objetivos de su consulta en fases para que la implementación sea más sencilla.

Inicio

Esta guía está diseñada para ayudarle a activar su cuenta y a construir una base sólida para que su programa de bienestar tenga éxito. Aunque cada implementación es única, hay ciertos denominadores comunes para el éxito que están presentes en todas las especializaciones. En esta guía se presentan los denominadores comunes que le ayudarán a solidificar la base del éxito y a hacer que su programa de bienestar se mantenga eficaz, rentable y, sobre todo, que produzca los resultados deseados para sus pacientes. Todo el contenido tiene como fin fomentar el éxito. Solo tiene que aprovechar las herramientas y las opciones que mejor se adapten a su consulta y a sus objetivos. Estamos comprometidos con su éxito y evolucionamos constantemente para ofrecer la ciencia más avanzada, las mejores herramientas y la mejor asistencia en bienestar y nutrición. Diríjase al final de este documento para obtener más información acerca de los recursos educativos disponibles.

Lista de comprobación de la activación inicial de la cuenta

X	Tarea	Notas	Fecha
	Activación inicial de la cuenta	La activación inicial deberá realizarla su contacto principal.	
	Activación de la renovación anual	Cuando inicie sesión por primera vez, se abrirá una ventana para activar la renovación anual. Le recomendamos que la active de inmediato. Si no lo hace, tendrá que enviar los formularios impresos al finalizar cada período de 12 meses. Puede acceder a esta opción cuando lo desee siguiendo las instrucciones de activación.	
	Activación del portal web	Su cuenta incluye la utilización de un portal web de comercio electrónico que sirve de apoyo a sus pacientes, incluyendo guías de instrucción para el uso de todos los productos, acceso a recursos y mucho más.	
	Asignación de colocación automática de Volumen de Negocio/ Volumen de Negocio de Internet (BV/IBV)	El Volumen de Negocio (BV, por sus siglas en inglés) está relacionado con los cheques por comisiones a recibir junto con sus ganancias por ventas al por menor según el Plan de Compensación. Aprender a administrar el BV de manera estratégica le ayudará a aumentar sus ingresos.	
	Activación de pedido por envío automático UnFranchise por 50 BV. Solo aplica para los Profesionales Sanitarios; no es necesario para HP1.	Si usted es un Propietario de UnFranchise HP pleno, acceda a su formulario de Envío Automático UnFranchise en línea y añada productos que utilice equivalentes a 50 BV. Cuando haya recibido su primer cheque por comisiones, el requisito aumentará a 100 BV. Cuando haya recibido sus primeros 1.050€ de comisión, el requisito aumentará a 150 BV. No hay más requisitos. Para que resulte más fácil, puede activar su Envío Automático UnFranchise por 150 BV desde el principio.	

Para ver las instrucciones que completan estos pasos de activación, diríjase a Activación de cuenta.

Lista de comprobación de instrucción y comercialización

X	Tarea	Notas	Fecha
	Pedido de tarjetas de identificación del sitio web	Esta simple identificación permite a los pacientes acceder a su sitio web para realizar pedidos y recibir asistencia formativa. Consulte la guía para ver ejemplos de los diseños que puede utilizar.	
	Pedido de póster sobre el bienestar	Sirve como ayuda para la conversación con el paciente sobre sus objetivos de bienestar.	
	Material de asistencia para la educación del paciente	Se recomienda dejar manuales y folletos informativos para el paciente en su consulta, de este modo ellos podrán informarse mientras esperan. Este material también contribuye a dar respuesta rápida a las preguntas que surjan sobre los productos.	
	Descarga de protocolos y otros recursos	Usted puede descargar los recursos necesarios para informar al paciente, a su personal y a los profesionales sanitarios en su oficina virtual UnFranchise	
	Averigüe sobre las opciones de capacitación	Por favor, póngase en contacto con los líderes locales para obtener más información sobre futuras capacitaciones.	

Instrucciones para activar su cuenta

En el correo electrónico que reciba habrá un número de 7 dígitos que será su nº de representante de ventas, y una contraseña temporal. Para entrar y activar su cuenta, siga las siguientes instrucciones:

1. Ingrese a su oficina virtual

- a. Abra su navegador y diríjase a su oficina virtual UnFranchise en www.unfranchise.com.
- b. Ingrese su nº de representante de ventas y la contraseña temporal.

2. Activación de la renovación anual: Su cuenta se renueva una vez al año por un importe de 75,50€, precio que cubre la utilización del portal web de comercio electrónico para ver noticias, información sobre ciencia, instrucción y suministros para pacientes a la vez que automatiza la renovación de pedidos y procesos para su personal. Al entrar por primera vez, le aparecerá un aviso en la pantalla de inicio con la opción "Inscribirse". Le rogamos que se inscriba y se asegure de ingresar correctamente la información sobre su tarjeta de crédito. Si no activa la renovación automáticamente, tendrá que enviar formularios impresos al finalizar el período de 12 meses o su cuenta no se renovará. Para acceder a esta información en otro momento, siga las siguientes instrucciones:

- a. Ingrese a su oficina virtual en www.unfranchise.com.
- b. Haga clic en Mi centro de Distribución > Mi cuenta > Opciones de renovación automática.
- c. Siga las instrucciones que aparecen en pantalla.

3. Ganancias y crédito en cuenta: Cuando la compra de los productos se realiza desde su portal web, los pedidos son procesados y enviados automáticamente y las ganancias se depositan en su "crédito en cuenta". Puede utilizar estas ganancias para el pago de cualquier pedido o puede solicitar en cualquier momento que se le gire un cheque por ese valor. Para acceder a su crédito en cuenta, siga las siguientes instrucciones:

- a. Ingrese a su oficina virtual unfranchise.com.
- b. Haga clic en Mi centro de Distribución > Mi cuenta > Crédito en cuenta.
- c. Puede utilizar sus ganancias para hacer pedidos de reposición de inventario o bien escribir a spainsupport@marketamerica.com y pedir que le envíen el cheque por correo.

RECOMENDACIÓN: Al abrir una cuenta bancaria para administrar la solución de bienestar, puede hacer uso de las ganancias depositadas para reponer su inventario. Cuando determine un inventario "estándar" para su consulta, podrá realizar deducciones de sus ganancias para el pago de sus pedidos según lo estime necesario.

4. Configure la ubicación del Volumen de Negocio para las comisiones: Si está disponible nuestra opción automática de comercio electrónico que viene con la activación inicial de la cuenta, los pedidos se encontrarán en su portal web y se procesarán automáticamente. Las ganancias se depositan en su crédito en cuenta, y el Volumen de Negocio se asigna automáticamente según su selección. Para configurar la colocación automática de BV, siga las siguientes instrucciones:

- a. Ingrese a su oficina virtual en unfranchise.com.
- b. Haga clic en Mi Centro de Distribución > Colocación BV/IBV > Colocación automática de BV.
- c. De forma predeterminada, el nº de colocación es su nº de propietario de UnFranchise de 9 dígitos, el mismo que recibió en el registro de cuenta y en la activación inicial. Si no está seguro del número, ingrese a Mi Centro de Distribución > Mi cuenta > Perfil del propietario de UnFranchise. Si no está seguro sobre qué datos debe ingresar en la extensión, escriba 002 y 003, respectivamente. Puede cambiar la colocación automática en otro momento y administrarla para aumentar sus cheques por comisión. Lea la sección final de este documento para saber cómo administrar sus cheques por comisión. Puede solicitar más información a su contacto principal.

NOTA: Cuando active su cuenta, necesitará un mínimo de 200 BV en su Centro de Desarrollo de Negocio 001. Esto debería haberse configurado en la activación inicial de cuenta. Si no hizo un pedido de producto durante la activación, póngase en contacto con un Propietario de UnFranchise para que le ayude a asegurar que este paso se haya llevado a cabo correctamente. Una vez que haya terminado, el resto de BV estará en los Centros de Desarrollo de Negocios (BDC, por sus siglas en inglés) 002 y 003 para acumular cheques por comisiones. Consulte con su contacto principal para colocar los BV ya que su asignación a un centro u otro podría variar en función de otros factores en el desarrollo del negocio. Por favor, revise la sección final de este documento para aprender a administrar sus comisiones.

- 5. Activación de Envío Automático UnFranchise (Propietarios de UnFranchise HP únicamente):** El Envío Automático UnFranchise es un pedido permanente opcional de envío automático que le permite recibir con regularidad productos que necesita. Al asignar la compra automática, acumulará un volumen de negocio (BV) semanalmente por un máximo de 365 días y también podrá recibir el BV compartido por su patrocinador personal para estimular el crecimiento de sus comisiones. Para configurar el Envío Automático UnFranchise, siga las siguientes instrucciones:
- Ingrese a su oficina virtual en unfranchise.com.
 - Haga clic en Pedido > Compra por transferencia > BV/IBV principal.
 - La primera sección indica cuándo se enviará el pedido. Para simplificar, elija la opción "Automáticamente". Esto asegura que su cuenta cumpla con las necesidades actuales y futuras en el desarrollo del negocio. Para consultar otras opciones, hable con su contacto principal.
 - En la opción "Agregar productos", ingrese el código y la cantidad que desee.
 - Una vez que haya ingresado los códigos, elija "Agregar productos".

RECOMENDACIÓN: Para sacarle partido al Envío Automático UnFranchise simplemente coloque el importe requerido de BV (o lo más aproximado posible, excediendo el mínimo) equivalente a los productos que intenta utilizar o vender mensualmente. El pedido se enviará automáticamente todos los meses a la misma hora. Usted puede cambiar esta configuración en cualquier momento. Para obtenga más información sobre el Envío Automático UnFranchise con su contacto principal.

Active su portal ES.SHOP.COM: Su suscripción también incluye un portal privado [es.shop.com/_____](http://es.shop.com/). Con este sitio, usted tendrá acceso a distintos artículos de oficina, personales y de negocio, a la vez que podrá aprovechar las ventajas de realizar compras comparativas de los servicios de reembolso en efectivo (CashBack, si se encuentra disponible en su país) y podrá obtener códigos para descuentos para prácticamente cualquier cosa que esté buscando. Para configurar su portal es.shop.com, siga las siguientes instrucciones:

- Ingrese a UnFranchise.com con su nº de representante de ventas y su contraseña.
- Haga clic en Mi centro de distribución > Mis servicios > Administrador SHOP.COM.
- Elija un nombre para su portal y continúe con el asistente para finalizar la configuración.

- 6. Credenciales de identificación del paciente:** Las credenciales de identificación del paciente, como se describe y muestra más adelante, son una parte esencial de la implementación. Estas credenciales ofrecen a los pacientes la comodidad de recibir asistencia y recursos formativos en línea, además de la posibilidad de hacer pedidos de productos nuevamente, según la recomendación del profesional sanitario a cargo. Al proporcionar un n° y una credencial de identificación a sus pacientes, ellos pueden hacer sus pedidos nuevamente y tener acceso a la información educacional destinada al paciente. Asimismo, se asegura de que los pedidos se realizan a través de su página. Esto le permite controlar directamente los productos que ellos estén tomando y velar por su bienestar. Usted puede añadir la información de acceso en las tarjetas de presentación ya existentes. Le recomendamos que haga su pedido de tarjetas con información congruente con las necesidades de su consulta y con selecciones de productos como se muestra en el ejemplo, o bien modificar las tarjetas de presentación de la consulta actuales para que incluyan más opciones, tal y como se muestra.
- 7. Acceso a recursos formativos para pacientes, miembros del personal y profesionales sanitarios:** Hay una gran cantidad de recursos disponibles para fomentar el éxito y la capacitación continua de pacientes, personal y profesionales sanitarios. Para ver los recursos disponibles, siga las siguientes instrucciones:
- a. Descargas UnFranchise
 - i. Ingrese a su oficina virtual UnFranchise.com con su n° de representante de ventas y su contraseña.
 - ii. Ingrese aquí las instrucciones de acceso.
 - iii. Descargue el contenido que necesite y revise con frecuencia para estar al tanto de las actualizaciones.
 - b. **RECOMENDACIÓN:** Descargue y examine los manuales y folletos de productos que contribuyen a educar al paciente.
 - c. UnFranchiseTraining.com
 - i. Diríjase a www.UnFranchiseTraining.com.
 - ii. Haga clic en el logo de su país para tener acceso a recursos adicionales.
 - iii. Descargue todo el material que necesite

Conceptos básicos: Simplificar la implementación

El objetivo de esta guía de implementación es simplificar su plan para ofrecer con éxito bienestar a sus pacientes. Tanto si en su consulta atiende a pacientes familiarizados con los programas de bienestar como a pacientes nuevos en este campo, las sugerencias y las tareas incluidas en esta guía le ayudarán a fomentar el compromiso del paciente y el éxito del programa en general. Los conceptos fundamentales que se incluyen a continuación ofrecen una base sólida para ayudar a la simplificación, la eficacia y el éxito del programa de bienestar.

Iniciar con su Misión y su Visión

La confianza del paciente, el personal de apoyo y el compromiso del profesional sanitario son tres factores clave que asientan sólidas bases para el éxito de los programas de bienestar en la consulta del profesional sanitario. Al formular las declaraciones sobre la misión y la visión, entenderá por qué su consulta ofrece nuevas opciones de bienestar. Esto le ayudará a fomentar credibilidad en los miembros del personal, los pacientes y los profesionales sanitarios que trabajan con usted. De este modo, todos tendrán como meta ayudar a los pacientes a luchar para lograr sus objetivos. Una exitosa declaración de la misión puede incluir conceptos como el esfuerzo por ayudar a los pacientes a lograr sus objetivos, la capacidad de ofrecer opciones que se ajusten a las preferencias del cuidado de la salud del paciente, la capacidad para contribuir con la pérdida de peso y con una salud óptima en los pacientes, o la oferta de asistencia nutricional personalizada.

Existen muchas formas de fomentar el uso de la declaración de la misión para que los planes tengan éxito:

- **Atención telefónica:** Con frecuencia, pueden llamar posibles pacientes y pedir información acerca de su consulta, con el fin de determinar qué características únicas ofrecen o qué características se ajustan a lo que quieren para poder elegir un profesional sanitario nuevo. Al integrar la declaración de la misión en la respuesta, aquellos que atiendan el teléfono ayudarán a atraer pacientes que estén en busca de servicios de bienestar. Además, sin duda esto marcará la diferencia con respecto a otras consultas. Motivar a su personal puede ser una cuestión tan simple como fijar su declaración de metas en un marco en la pared para que sea visible.
- **Exhibir la declaración de la misión en la sala de espera y en las salas de reconocimiento:** mientras esperan, los pacientes pueden leer su declaración de la misión y comprender que la consulta ofrece opciones de bienestar. Esto puede animar a los pacientes a preguntar acerca de esas opciones de bienestar.
- **Búsqueda de contactos:** cuando los profesionales sanitarios o los miembros del personal están estableciendo contactos o conocen gente de manera casual, el concepto de los propósitos es un punto de conversación clave para, nuevamente, atraer a posibles pacientes. Además, hace que su consulta marque la diferencia con respecto a otras que no ofrecen servicios similares.
- **Asistencia del personal:** al comprender que la consulta se rige por una "misión" específica enfocada al bienestar de los pacientes y a alcanzar metas de crecimiento, los miembros del personal pasan a formar parte de esa misión y comprenden que las pequeñas tareas que desempeñan ayudan a forjar un enfoque acertado y a lograr mejores objetivos. Ayudar al personal a comprender "por qué" ofrecen nuevos servicios les ayudará a posicionarse en favor de sus metas y sus nuevos objetivos.

Regla del 80%

El objetivo de este concepto es centrarse en los productos prioritarios para los pacientes con los que se trabaja. Por ejemplo, puede empezar con la siguiente pregunta: "¿Cuál es la afección más común que observa en su consulta?". Tanto si los pacientes necesitan ayuda para controlar sus niveles de glucosa en la sangre, asistencia en bienestar en general, asistencia cardiovascular, atención dental, directrices para perder peso, asistencia digestiva u otras necesidades, una buena manera de comenzar el programa es centrarse en lo que el paciente necesita con más frecuencia. Este punto de enfoque lleva a una selección lógica de productos o servicios para la primera fase. Si aplica la regla del 80 % y comienza con pocos productos que satisfacen las necesidades de la mayoría de los pacientes, podrá crear una base sólida con una estructura simple para más adelante fomentar el crecimiento de la consulta y, finalmente, lograr sus objetivos generales.

Soluciones en paquetes pequeño, mediano y grande

Entendemos que los pacientes tienen distintos niveles de capacitación, compromiso con su bienestar y de poder adquisitivo. Teniendo esto como base, se pueden diseñar distintas opciones para estar en el mismo lugar que ellos a la vez que se mantiene un enfoque en las prioridades únicas y se les ayuda a avanzar hacia su propio bienestar. Al aplicar la regla del 80% e identificar las necesidades más comunes entre los pacientes, el siguiente paso es diseñar soluciones en paquetes con formato "pequeño, mediano y grande" que ofrezcan opciones que se adapten a los objetivos y al presupuesto de cada paciente, dentro de su capacidad para mantener un programa de bienestar. Ofrecer soluciones a precios variados nos permite asegurarnos de que las necesidades principales de los pacientes están atendidas y alineadas con el compromiso individual de los clientes con su propio bienestar, así como con la capacitación y las posibilidades económicas. La hoja de ejercicios de implementación contiene ejemplos que muestran cómo organizar las fases de implementación de uso del producto:

- Pequeño: Complejo multivitamínico (Frasco de 30 dosis) o complejo B activado (Frasco de 30 dosis)
- Mediano: Kit de bienestar óptimo
- Grande: Kit esencial diario

Fases de implementación

Como medida para simplificar la implementación del programa en las consultas de los profesionales sanitarios, puede sugerir dividir la implementación en fases. El resumen que se muestra a continuación le ayudará a comprender cómo las fases simplifican la implementación a la vez que construyen una base para promover el crecimiento continuo, el éxito del programa de bienestar y las "metas".

Fase 1: El sistema

El primer objetivo de la Fase 1 de implementación es ayudar a establecer tareas y componentes fundamentales en conjunto con una capacitación básica del personal. En segundo lugar, se le ayudará a diseñar un flujo de proceso personalizado y eficaz para la asistencia del bienestar y para transmitir los conocimientos acerca de los productos implementados en la Fase 1. Entre los productos seleccionados para la implementación de la Fase 1, se incluirán aquellos que cubran la necesidad de todos los pacientes, o sea la "regla del 80%". La Fase 1 también incluirá capacitación para los miembros clave del personal, que se encargarán de la administración del programa y fomentarán la capacitación del paciente con respecto a los productos de la Fase 1. Esta fase también se centrará en ayudar a los profesionales sanitarios en los primeros pasos en cuanto a la capacitación para el bienestar y al uso que los pacientes les darán a los productos.

Fase 2: Establecimiento de las metas de la consulta

El objetivo de la Fase 2 de la implementación es añadir productos que estimulen el siguiente nivel de prioridades de cara a su consulta y al cuidado del paciente. Una vez que el personal comprende el sistema y el flujo de procesos personalizados para su consulta, sumar más productos a través de la asistencia educativa para personal y pacientes es algo muy simple. Un ejemplo sería, si la selección de productos de la Fase 1 estuviera destinada a la asistencia de salud en general, un régimen de la Fase 2 podría incluir asistencia cardiovascular, ayuda para controlar los niveles de glucosa en la sangre o directrices para perder peso. La Fase 2 incluye capacitación para los miembros del personal y profesionales sanitarios en el nivel siguiente de productos añadidos, así como la incorporación de nuevos folletos de estos productos añadidos al inventario. A lo largo de la Fase 2, puede seguir añadiendo productos individuales o regímenes simples para alcanzar sus objetivos o satisfacer las necesidades de los pacientes.

Fase 3: Personalizar su éxito

El objetivo de la fase 3 es la implementación de soluciones avanzadas de cara a los objetivos específicos de cada consulta. Se recomienda siempre ofrecer asistencia educativa al personal y a los pacientes con cada producto añadido. Tras establecer las bases, la consulta estará ya lista para incluir más productos, servicios o soluciones que se podrán incorporar poco a poco hasta cumplir con las metas y el enfoque deseados para su consulta. Las soluciones más avanzadas requieren más conocimiento para que la implementación sea eficaz. Una vez establecida una base sólida, la incorporación de estos servicios avanzados se convierte en una tarea sencilla.

Comprender los objetivos de bienestar del paciente

Aunque cada consulta es única en lo que respecta a servicios ofrecidos, las afecciones primarias tratadas y el perfil de los pacientes en cualquier especialidad, los pacientes tienen distintos niveles de educación, compromiso con su salud, motivación y presupuesto. Nuestro objetivo es ayudarle a diseñar soluciones simplificadas que sirvan de apoyo a las necesidades básicas de sus pacientes que se ajusten a su presupuesto y que a su vez le proporcionen al paciente diversas opciones para lograr el compromiso con su salud. Mediante la formulación de preguntas sencillas que le ayuden a determinar cómo se sienten los pacientes en cuanto a su salud y a establecer cuál es el estado de salud que desean tener, los profesionales sanitarios pueden entender los objetivos de los pacientes y ofrecerles planes de acción de bienestar que les ayuden a conseguirlos.

El **formulario admisión y cuidado de bienestar** es un formulario de ejemplo que se puede adaptar a las necesidades particulares de su consulta. Recoge información básica sobre el consumo alimenticio e incluye una línea numérica de fácil uso que permite a los pacientes responder primero cómo se sienten con respecto a su salud en ese momento y cómo les gustaría que fuera su estado de salud. Una vez determinado el objetivo y cómo se siente cada paciente en cuanto a su salud y a sus objetivos, puede establecer una comunicación básica sobre sus objetivos para el bienestar y sobre cómo usted puede ayudarles a conseguirlos desde su posición como profesional sanitario.

Lo que se pretende con el siguiente cuadro es ofrecer un recurso que ayude a los profesionales sanitarios a iniciar y fomentar una comunicación continua con sus pacientes sobre su bienestar. Como ya sabe, el cuerpo humano necesita

nutrirse todos los días. Ayudar a los pacientes a entender sus necesidades y emprender un programa de mantenimiento del bienestar son elementos claves para el cuidado de la salud a largo plazo. Algunos profesionales sanitarios recogen esta información en una sola visita; otros evalúan los objetivos durante cada visita para ver cuánto ha progresado el paciente en visitas posteriores. Véase el siguiente ejemplo:

1. Elija un número para indicar cómo se siente hoy con respecto a su salud: _____.
2. Elija un número para indicar cómo le gustaría sentirse: _____.
3. En visitas futuras, pregúntele al paciente "¿cómo se siente hoy?". _____ Esto le permite hacer un seguimiento sobre las recomendaciones que ha ofrecido al paciente, además de medir el progreso hacia sus objetivos.

Identificar sus objetivos de bienestar

-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
Tengo serias preocupaciones acerca de mi estado de salud.	Estoy preocupado por mi salud.	Constantemente tengo inquietudes en relación con mi salud.	Tengo algunas dolencias que me afectan en mi vida cotidiana.	Tengo algunas dolencias de menor importancia.	Mi salud es normal.	Me siento bien la mayor parte del tiempo.	Me siento bien todos los días.	Me siento sano y con energía.	Me siento activo, con energía y en buen estado físico.	Mi salud es excelente y hago lo necesario para cuidarla.

NOTA: Esta tabla ayuda a los profesionales sanitarios durante la conversación con los pacientes sobre el plan de bienestar.

Uso del formulario admisión y cuidado de bienestar y objetivos

El formulario admisión y cuidado de bienestar ayuda a recopilar información acerca de los hábitos alimenticios de cada paciente, así como de sus objetivos. Este formulario ofrece a los profesionales sanitarios una visión sobre las elecciones de diferentes estilos de vida que pueden afectar diferentes retos de salud. Asimismo, les permite entender el nivel de motivación del paciente hacia su bienestar. Algunos profesionales sanitarios pueden elegir recolectar toda esta información en la primera visita, mientras que otros pueden preguntar al paciente en qué punto de la línea se encuentran en visitas futuras, y así medir el progreso y ajustar la asistencia continua para cada paciente. Además de medir la motivación de cada paciente o el compromiso con su salud, el contenido del otro formulario proporciona información acerca del estilo de vida, que puede contribuir a generar cambios positivos en la salud de cada paciente. Esto permite que haya comunicación acerca de los cambios en el estilo de vida y ofrece opciones para alcanzar sus objetivos.

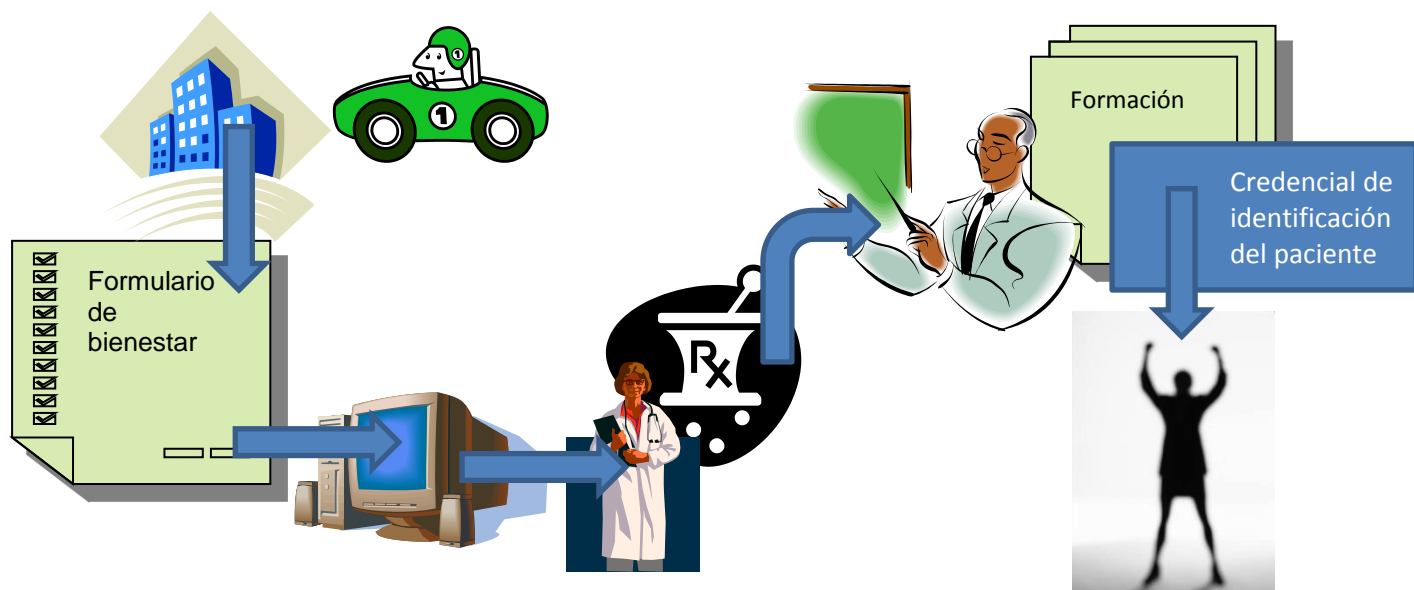
IMPLEMENTACIÓN: Capacitación para el éxito

En las siguientes secciones, los elementos de capacitación están divididos con el fin de explicar tareas muy sencillas que se pueden agregar a cada rol a lo largo del flujo de proceso del paciente. Cada consulta tiene un personal específico y un flujo de proceso particular respecto al movimiento del paciente en ella. Puede asignar las siguientes tareas a los miembros del personal que colaboran en las etapas comunes de admisión, evaluación, asistencia y proceso de pago del paciente. Los pasos básicos hacia el éxito no cambian, independientemente de si el personal de su consulta está compuesto por uno o cien miembros. Estos simples pasos están diseñados para fomentar el bienestar de los pacientes y de la consulta. Para consultar sobre otras necesidades, por favor pregunte.

Resumen del proceso: Perspectiva del paciente

Aunque cada consulta cuenta con un proceso para sus pacientes y unos servicios de asistencia exclusivos, hay ciertos aspectos fundamentales que están siempre presentes. Nuestro objetivo es llevar a cabo tareas clave necesarias para fomentar el programa eficaz de bienestar y dividirlo en tareas sencillas que desempeñarán distintos roles en la consulta. Los factores incluyen las siguientes etapas:

Proceso estándar	Tareas simples que realiza el personal
El paciente llega.	Asegúrese de que haya información básica disponible sobre bienestar en la sala de espera.
El paciente rellena los formularios.	Haga que llenen un formulario admisión y cuidado de bienestar para tener sus registros actualizados. Use la información para crear una credencial de identificación de paciente que permita su acceso a la asistencia de bienestar en línea.
El paciente es acompañado a la consulta del profesional sanitario.	Exhiba la misión y los objetivos de la consulta del profesional sanitario.
El profesional sanitario hace las recomendaciones necesarias.	Proporcione más recomendaciones sobre bienestar, según corresponda.
El paciente pasa a ser atendido por un asistente encargado de hacer el seguimiento.	Facilite folletos educativos e instrucciones de uso al paciente.
El paciente paga, programa una nueva visita si corresponde y abandona las instalaciones.	Proporcione al paciente una credencial de identificación e información adicional sobre futuras sesiones educativas. Y capacitación



Ejemplos de protocolos de bienestar del paciente

Estos protocolos de ejemplo describen tareas simples que sustentan el éxito del programa de bienestar. Estos conceptos y tareas simples se llevan a cabo a través de la fase relacionada con el movimiento de los pacientes en la consulta. Tanto si su consulta está formada por una persona, un hospital o grupo o un punto intermedio, estas tareas simples siguen siendo las mismas, lo que cambia es a quién se le asignan.

LLEGADA DEL PACIENTE: Recepción

La primera impresión de la consulta la suele dar la recepción, ya sea atendiendo el teléfono o recibiendo al paciente, esta es la primera oportunidad para causar una buena impresión en el paciente. Para incorporar la visión de bienestar en la consulta, es esencial que todos los miembros del personal interioricen los objetivos y ayuden a incorporarlos junto a la misión y la visión de la consulta.

Etapas de la admisión del paciente

Las siguientes etapas son simples pasos que se deben seguir para facilitar el proceso de admisión del paciente.

1. **Formulario de admisión y cuidado de bienestar:** Cuando llegue el paciente, entréguele el formulario para que pueda actualizar sus registros. No es necesario que le explique nada, ya que los pacientes están acostumbrados a rellenar formularios. El objetivo es obtener un formulario por paciente, nuevo o antiguo, para identificar las preferencias de atención y los objetivos de cada uno de ellos. Como cada consulta es distinta, sería muy útil encontrar una manera para identificar si un paciente ha rellenado el formulario o no.
2. **Asígnele al paciente un nº identificación para que ingrese a su portal web:** Una vez recibido el formulario, puede usar la información que se encuentra en la parte superior para asignarle un número de identificación de paciente que permita el acceso al portal web del profesional sanitario. Al registrarse como usuario, el paciente puede acceder a todos los recursos en línea, asistencia educativa y a los productos y servicios que ofrezca el portal. Además, cada vez que los pacientes realicen un nuevo pedido de productos en línea, tendrán la certeza de que será tramitado desde el portal de su consulta ya que el nº ID de usuario que se le haya asignado está vinculado a su portal. Solo tiene que ingresar a su oficina virtual en www.unFranchise.com y registrarlos como clientes. Los pacientes también pueden ingresar con su dirección de correo electrónico, pero en el caso de que la dirección de correo electrónico cambie, pueden utilizar solamente el nº de 7 dígitos asignado.
3. **Entrega de la credencial de identificación del paciente y nº de ID:** Puede proporcionar el número de 7 dígitos a cada paciente, como prefiera. La primera opción está incluida en este documento junto a una carta de "Bienvenida al bienestar". Usted puede personalizar la carta con el mensaje que desee enviar. Hay un ejemplo de credencial ID del paciente en la página. Solo tiene que ingresar el nombre del paciente y el número de ID e imprimir la carta para que le sea entregada en el momento del pago de la consulta. Otra opción es incluir la información de acceso al portal web en las tarjetas de presentación, o tener tarjetas con la dirección del portal impresa y un espacio destinado para escribir el No. de ID del paciente en ellas. Puede ver los ejemplos más adelante, en este documento.
4. **Atención telefónica:** Con frecuencia, pueden llamar posibles pacientes y pedir información acerca de su consulta, con el fin de determinar qué características únicas ofrecen o qué características se ajustan a lo que quieren para poder elegir un profesional sanitario nuevo. Al incorporar las opciones de bienestar en la respuesta, podrá atraer nuevos pacientes que estén buscando el tipo de cuidado que desea ofrecer y a su vez, diferenciarse de otras consultas que ofrezcan servicios similares. Si la declaración de los objetivos está en un lugar a la vista de los miembros del personal que atienden el teléfono, se puede incorporar a la explicación de las prácticas de la consulta.

PROCESO DE ADMISIÓN DEL PACIENTE: Asistente médico (MA) o personal de función similar

Algunas consultas cuentan con un asistente que acompaña a los pacientes a que se reúnan con el profesional sanitario. En algunos casos, el asistente lleva a cabo una evaluación previa. A veces, llevan al paciente a una sala y en otras ocasiones, es el profesional sanitario que acompaña a los pacientes a la consulta. El objetivo es continuar con un cuidado estándar del paciente mientras se incorporan sus objetivos de bienestar. Las opciones incluidas a continuación son ejemplos de cómo cada consulta puede incorporar esta etapa.

Opción 1: El miembro del personal acompaña al paciente a la consulta.

Entablar una relación y ayudar al paciente a que se sienta bien recibido y cómodo es parte del desarrollo natural. Una conversación agradable es una buena oportunidad para informar al paciente de que la consulta ofrece distintas opciones de bienestar, para instruir al profesional sanitario o para alentar a pacientes a que soliciten información al profesional sobre las opciones que ellos prefieran.

Opción 2: El miembro del personal lleva a cabo una evaluación previa.

Cuando un miembro del personal habla con el paciente y obtiene información antes de que sea atendido por el profesional sanitario, esta puede ser una buena oportunidad para preguntar acerca de la información que dio el paciente en el formulario de admisión y cuidado de bienestar. También es de gran ayuda preguntar qué productos están consumiendo los pacientes para que el profesional sanitario ya cuente con esa información y pueda ayudar al paciente en el cuidado de su salud.

Opción 3: El profesional sanitario acompaña al paciente a la consulta.

La visita comienza una vez que el profesional sanitario acompaña al paciente a la consulta. Si es una primera visita, muchas veces se realiza una consulta inicial con los pacientes. Estas primeras visitas son una oportunidad perfecta para integrar una consulta sobre bienestar para hablar sobre las preferencias y los objetivos de salud del paciente, así como para establecer un plan de bienestar. También es de gran ayuda revisar todos los productos que están consumiendo los pacientes para poder asegurar calidad y precisión, y mantenerlos en equilibrio con otros que hayan sido recomendados. La visita inicial también es un momento ideal para discutir los objetivos de bienestar del paciente. Como usted sabe, la nutrición es algo que necesitamos a diario. Usted podrá poner en marcha un plan de acción que ayude al paciente a conseguir un programa de mantenimiento de bienestar que se adapte a sus objetivos.

Conversación de ejemplo sobre objetivos de bienestar

El siguiente cuadro se encuentra en el formulario admisión y cuidado de bienestar. Los pacientes deben completarlo cuando rellenen el formulario. Si ya han relleno el formulario, puede revisar la información y comenzar a hablar sobre sus objetivos. Si el paciente ya ha ido anteriormente, o si cree que por sus preguntas debe guiarle hacia mejores opciones alimenticias y de estilo de vida, puede usar este cuadro como base para una charla sobre bienestar. Por ejemplo: "En nuestro compromiso para estimular la atención recibida como paciente, buscamos entender SUS objetivos exclusivos de salud y poner en marcha un plan para ayudarle a alcanzarlos. Viendo esta guía, ¿cómo diría que se siente con respecto a su salud hoy?" ____ Después, puede decirle: "Bueno, ¿cómo busca sentirse finalmente con respecto a su salud?". Una vez que haya comenzado la conversación sobre bienestar, será más sencillo entender los objetivos de salud del paciente e integrarlos en las opciones de cuidado estándar para obtener los mejores resultados.

-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
Tengo serias preocupaciones acerca de mi estado de salud.	Estoy preocupado por mi salud.	Constantemente tengo inquietudes en relación con mi salud.	Tengo algunas dolencias que me afectan en mi vida cotidiana.	Tengo algunas dolencias de menor importancia.	Mi salud es normal.	Me siento bien la mayor parte del tiempo.	Me siento bien todos los días.	Me siento sano y con energía.	Me siento activo, con energía y en buen estado físico.	Mi salud es excelente y hago lo necesario para cuidarla.

EL PACIENTE CON EL MÉDICO

Como cada consulta y cada profesional sanitario se ocupan de una única especialidad, la atención que cada profesional sanitario ofrece será específica respecto al cuidado de salud. El cuidado de bienestar es un denominador común en todas las especialidades, y todas tienen como meta mejorar el bienestar de cada paciente.

Depende de cada profesional sanitario aprender la ciencia y la asistencia necesarias para ayudar a los pacientes. En nuestro compromiso con su éxito, contamos con varias fuentes de asistencia educativa continua para el personal y los profesionales sanitarios. Estas opciones están incluidas más adelante y, al estar relacionadas con el proceso a seguir con los pacientes, las siguientes recomendaciones pueden ayudar a estimular la integración de bienestar en el plan primario de cuidados.

Queja principal: Es necesario centrarse siempre en la razón principal por la que un paciente se acerca a su consulta. Consideraciones que se deben tener en cuenta como opciones de bienestar:

- ¿El paciente tiene alguna preferencia con respecto al tipo de cuidado tal como se indicó en el formulario admisión y cuidado de bienestar?
- ¿Elegir un estilo de vida más saludable beneficiaría al paciente en el plan alimenticio de estilo de vida?
- ¿Está el paciente usando alternativas naturales de salud?
- ¿Cuáles son los objetivos del paciente, según el formulario admisión y cuidado de bienestar?

CONSEJOS PARA EL ÉXITO:

- Tras completar la primera visita, puede hacer preguntas simples a los pacientes, por ejemplo: "Si pudiera mejorar una sola cosa de su salud, ¿cuál sería?". Al ayudar a mantener la prioridad principal del paciente, tiene la oportunidad de entablar una relación, fomentar la credibilidad y la lealtad y dar los primeros pasos hacia el bienestar.
- Como parte de la conversación sobre los objetivos, algunos profesionales sanitarios pueden preguntar al paciente cuánto han progresado en la línea numérica con cada visita, y así medir el progreso y guiarlos hacia la próxima etapa en el plan de objetivos de bienestar.
- En visitas posteriores, resulta de gran ayuda preguntar qué piensan los pacientes en cuanto a los productos recomendados previamente. Esto ayuda a que el paciente siga sus recomendaciones y a obtener información para ayudarles a hacer ajustes, además de ofrecer una valiosa información sobre cómo los pacientes están progresando con sus resultados.

Normalmente, la función del profesional sanitario es hacer recomendaciones, siempre y cuando estén relacionadas con su principal especialidad. Con frecuencia, los miembros del personal que dirigen al paciente a al área de facturación y pago juegan un papel importante con respecto al seguimiento y recomendaciones que se les da a los pacientes.

Seguimiento al paciente

Algunas consultas cuentan con personal que acompaña al profesional sanitario y proporciona folletos educativos, explicaciones u otro tipo de asistencia con el fin de guiar al paciente a que siga las instrucciones del profesional sanitario. Para las consultas que tienen este proceso establecido, los miembros del personal que lo llevan a cabo también pueden ofrecer folletos informativos sobre productos, explicaciones de cómo tomar los productos y responder a preguntas del paciente sobre las instrucciones dadas por el personal sanitario.

CONSEJOS PARA EL ÉXITO:

- Asegúrese de que haya folletos educativos impresos sobre los productos en la sala de exploración o en el área donde se lleva al paciente como parte del proceso de atención de la consulta.
- Tenga a mano el folleto de "Instrucciones de uso" para ayudar a los pacientes a aprender a usar los productos.
- Pregunte al paciente si tiene alguna duda, y defina la selección del producto y el coste antes de seguir con el pedido.

Hoja de ejemplo de ejercicios de implementación

Como cada consulta es única en cuanto a procesos, ubicación y especialidades, los productos y servicios también serán únicos. La hoja contiene indicaciones de ejemplo para organizar las fases de implementación. Al mantenerla funcional desde el comienzo y centrarse en implementar procesos eficaces en la fase 1, es más fácil añadir posteriormente otros regímenes, según sea necesario. Consulte la siguiente hoja para organizar la puesta en funcionamiento.

Objetivos del paciente y opciones personalizadas para ofrecer

-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
Tengo serias preocupaciones acerca de mi estado de salud.	Estoy preocupado por mi salud.	Constantemente tengo inquietudes en relación con mi salud.	Tengo algunas dolencias que me afectan en mi vida cotidiana.	Tengo algunas dolencias de menor importancia.	Mi salud es normal.	Me siento bien la mayor parte del tiempo.	Me siento bien todos los días.	Me siento sano y con energía.	Me siento activo, con energía y en buen estado físico.	Mi salud es excelente y hago lo necesario para cuidarla.

Regla del 80% seguida de las opciones de paquetes en formatos pequeño, mediano y grande

NOTA: Este es un ejemplo sencillo de los productos que se pueden seleccionar para poner en marcha cada fase de la implementación. Por favor, trabaje con su contacto principal para seleccionar y personalizar los productos que se adapten a las necesidades de sus pacientes y de su consulta.

	Formación del paciente	Pequeño	Mediano	Grande	Adicional
Enfoque de fase 1: Salud general	Folletos para el paciente	Isotonix® Multivitamínico	Isotonix® Multivitamínico Heart Health™ Esencial Omega III Aceite de Pescado con Vitamina E	Elija un kit	
Enfoque de fase 2: Ayuda para huesos y articulaciones	Folletos para el paciente	OPC-3	OPC-3 y Prime Fórmula de Isotonix® para la salud de las articulaciones	Elija un kit	
Enfoque de fase 3: Salud cardíaca	Folletos para el paciente	Isotonix® Multivitamínico	Isotonix Multivitamínico y Omega 3	Kit para el Bienestar Óptimo	
Notas adicionales:					

Trabaje con su socio principal para identificar los regímenes que se adapten a sus necesidades. Se incluye un ejemplo para "salud general" y para "pérdida de peso", para darle una idea de cómo se puede confeccionar un programa.

CONSEJOS PARA EL ÉXITO:

- **Pacientes que quieren avanzar hasta la casilla +3 O MÁS:** Cuando un paciente se compromete a mejorar su salud, algunos profesionales sanitarios pueden sugerirle que reserve una cita enfocada en el bienestar. Durante esta cita, el profesional sanitario puede hablar sobre los objetivos de bienestar del paciente y personalizar su plan de acción para alcanzar sus objetivos y respaldar sus necesidades. Un paciente con objetivos más altos estará más comprometido y será más constante con respecto al plan de acción de bienestar. Al comprender los objetivos del paciente, cuenta con una base sólida para entablar una conversación que le ayude a "estar en el mismo plano que ellos" y a guiarlos en su plan de bienestar.

EJEMPLO DE PROCEDIMIENTOS DE PEDIDOS

Hay varias formas de realizar un pedido, en función de las necesidades y del proceso de cada consulta. Dependiendo del tamaño de la consulta y del personal, el proceso de pedido puede llevarse a cabo de una de las siguientes maneras:

Opción 1: Un profesional sanitario completará la transacción como parte del proceso normal de facturación de la consulta pero incluirá la compra de productos.

Opción 2: Un miembro del personal asiste al profesional sanitario para facilitar las recomendaciones, responder cualquier pregunta que el paciente tenga acerca de los pedidos y completar los formularios de registro o de pedido del paciente.

Opción 3: Un miembro del personal podría trabajar en un área de facturación y pago separada para ayudar al profesional sanitario a responder a las preguntas que pueda tener un paciente con respecto a los pedidos o para completar los formularios de registro o de pedidos.

Independientemente de qué opciones se adapten mejor a las necesidades de la consulta, el proceso de pedidos debería incluir:

- Facilitar al paciente unas credenciales y folletos sobre los productos que están comprando.
- Darle instrucciones breves sobre cómo tomar y almacenar los productos.
- Entregar los productos al paciente, aceptar el pago y darle un recibo.

Esta guía le ofrecerá herramientas, recursos e instrucciones para cada una de las tareas asignadas. Para ver opciones adicionales, consulte a su contacto principal para analizar cómo las herramientas incluidas a continuación pueden ayudar al personal durante el proceso del pedido.

Sección 2: Maneras útiles de fomentar la implementación

Resumen de los formularios de admisión del paciente

Formulario	Administrado en	Protocolo de uso	Proceso siguiente
Identificar su formulario de admisión y cuidado de bienestar	Recepción durante el ingreso. Se actualiza según sea necesario por el MA o el personal de admisión.	Si el paciente aún no tiene este formulario en su archivo, pídale que lo llene.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cree unas credenciales de identificación del paciente en la oficina virtual de UnFranchise. <ol style="list-style-type: none"> a. Entréguele el formulario al personal de admisión. 2. Entréguele al paciente una carta de bienvenida al bienestar con el número de usuario de portal incluido. <ol style="list-style-type: none"> a. Entréguele la factura al paciente para que pueda reclamar su pedido.
Encuesta de capacitación del paciente	Debe hacerse preferentemente durante el proceso de facturación y pedido de productos, pero también puede realizarse durante su admisión, o puede usar los valores ingresados en el formulario de admisión y cuidado de bienestar del paciente. Consejo: Esto fomenta el éxito si se lleva a cabo durante algún evento.	Esta oficina brinda cursos gratis para ayudar a nuestros pacientes con la información educativa, los cuales son diseñados para ayudarles a alcanzar sus objetivos de bienestar. Complete la encuesta y elija los cursos de los cuales le gustaría recibir notificaciones o use otra encuesta para decirnos en qué necesita asistencia.	Guarde el registro en una carpeta. Revise estos registros una vez a la semana para ver dónde se encuentran las necesidades del paciente. Cuando haya suficientes asistentes inscritos en una clase particular, programe la clase y notifique a los pacientes correspondientes. Como nota aparte, puede invitar sin ningún problema al doble de pacientes, ya que la sala se irá llenando poco a poco conforme vayan surgiendo cosas. Es preferible tener reservas de más que solo llenar la sala a la mitad. No dude en pedir asistencia durante los eventos según sea necesario.
Carta de bienvenida	Recepción	Si el paciente no cuenta con una credencial de identificación o no ha recibido una carta de bienvenida, redáctela usando el formulario anterior. Se encuentra disponible una plantilla de Microsoft Word.	Entréguesela al personal de facturación y pedidos para que se la proporcionen al paciente a la salida.
Opciones de asistencia para el bienestar	Profesional Sanitario	Esta hoja tiene varios usos: <ol style="list-style-type: none"> 1. Guardar el registro del paciente para su supervisión y mantener el progreso de los productos que estén tomando. 2. Recomendar una solución de bienestar por orden de prioridad y resumir las recomendaciones al paciente. 3. Indicar artículos y recomendar la continuación de la capacitación en el portal web. 	Completar según sea necesario. Si el paciente necesita una copia, informe al personal durante el pedido. El personal a cargo hará una copia para el archivo del paciente. Lleve a cabo un seguimiento según lo requiera cada paciente.
Seguridad e instrucciones de uso del producto	Pedido o sala de exploración	Entregue las instrucciones en la sala de exploración o durante el pedido; así los pacientes podrán obtener información sobre la seguridad y la asistencia del producto.	Puede utilizarse para explicar cómo tomar las bebidas isotónicas, además de indicar la importancia de que los profesionales sanitarios estén al tanto de lo que consumen los pacientes.
Conceptos básicos de la oficina virtual	Personal únicamente	Esta sección explica cómo entrar en la oficina virtual, brinda información general del uso del personal y explica conceptos básicos sobre las comisiones.	Este es un breve resumen sobre la información disponible del uso de la cuenta de su oficina virtual. Esto proporciona una referencia rápida. Consulte a su contacto primario para obtener más información según sea necesario.

Identificación del plan de cuidado de bienestar

Nombre: _____ Fecha: _____ Edad: _____
 Domicilio: _____ Ciudad: _____ Provincia: _____ Código postal: _____
 Dirección de correo electrónico: _____ Teléfono: _____ Fecha de nacimiento: __/__/____

RESUMEN DE CONSUMO ALIMENTICIO:

¿Cuántas piezas de fruta consume al día? _____
 ¿Cuántas raciones de verdura consume al día? _____
 ¿Cuántas proteínas consume al día? _____
 ¿Cuántas raciones de pan/galletas/pasta consume al día? _____
 ¿Consumo algún tipo de edulcorante artificial? __ Sí __ No Si marcó "Sí", ¿qué marcas? _____
 ¿Consumo comida rápida? __ Sí __ No Si marcó "Sí", ¿qué comidas? _____
 ¿Suele desayunar? __ Sí __ No Si marcó "No", ¿a qué hora toma la primera comida del día? _____
 ¿Consumo bebidas alcohólicas? __ Sí __ No Si marcó "Sí", ¿cuántas por semana? _____
 ¿Toma café? __ No __ Sí Si marcó "Sí", ¿cuántas tazas al día? _____
 ¿Consumo suplementos dietéticos? __ No __ Sí Si marcó "Sí", menciónelos a continuación. Además, tráigalos para revisar si hay ingredientes no saludables o que puedan tener contraindicaciones con ciertos medicamentos.

Indique las áreas de salud que le gustaría mejorar:

____ Perder peso ____ Tener más energía ____ Dormir mejor
 ____ Mejorar la digestión ____ Mejorar los resultados de los análisis de sangre ____ Prevenir problemas
 ____ Asistencia antienvjecimiento ____ Mejorar la salud general

Si pudiera mejorar UN aspecto de su salud, ¿cuál sería?

IDENTIFICACIÓN DE LOS OBJETIVOS DE SALUD:

Para que nuestra consulta pueda entender sus objetivos de bienestar y ofrecerle el tipo de cuidado que busca, use este cuadro para responder las siguientes preguntas:

-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
Tengo serias preocupaciones acerca de mi estado de salud.	Estoy preocupado por mi salud.	Constantemente tengo inquietudes en relación con mi salud.	Tengo algunas dolencias que me afectan en mi vida cotidiana.	Tengo algunas dolencias de menor importancia.	Mi salud es normal.	Me siento bien la mayor parte del tiempo.	Me siento bien todos los días.	Me siento sano y con energía.	Me siento activo, con energía y en buen estado físico.	Mi salud es excelente y hago lo necesario para cuidarla.

1. ¿Qué número describe con mayor precisión cómo se siente hoy con respecto a su salud? _____
2. ¿Qué meta de salud desea alcanzar? _____
3. En una escala del 1 al 10, ¿qué nivel de compromiso tiene en cuanto a alcanzar dicha meta (10 = muy comprometido/a)? _____

NOTA: En nuestro compromiso con su salud, nuestra consulta ofrece a los pacientes acceso a un recurso gratuito en línea para obtener asistencia formativa de ciencia y bienestar. Se le otorgará una identificación de usuario y tendrá acceso a la información. Por favor, indique sobre qué cursos gratuitos de bienestar le gustaría estar informado:

__ Evaluación de salud real __ ¿Por qué las dietas no funcionan? __ Otros: _____

Carta de bienvenida al bienestar

Bienvenido al centro de recursos para pacientes.

NOMBRE DE LA CLÍNICA se compromete a ayudarle a alcanzar sus objetivos de salud. En nuestro compromiso, ofrecemos un centro de recursos donde puede encontrar seguridad médica, productos e información basados en estudios científicos, además de información que le ayudará a lograr cambios positivos en su nutrición y a crear un plan para el beneficio de la salud. En el portal web encontrará:

- Formación, ciencia y noticias sobre salud
- Alternativas naturales para la salud y detalles sobre ingredientes
- Alternativas naturales para la salud aprobadas médicamente
- Enlaces a productos médicos y ofertas
- Información sobre nuestras instalaciones

El centro de recursos es un servicio gratuito que ayuda a asegurar que los pacientes tengan acceso a información precisa, productos seguros y servicios varios. También les ofrecerá la comodidad de entablar una conversación en línea, renovar un pedido y recibir asistencia.

Nos comprometemos a ofrecer a nuestros pacientes el mejor cuidado de bienestar. Y, como respuesta a las solicitudes recibidas, ofrecemos tratamientos con prescripciones además de alternativas naturales. Por favor, pregunte al profesional sanitario a cargo sobre las opciones que le interesan para su salud.

Guarde sus credenciales de acceso y úselas para ingresar al portal. Tenga en cuenta que el portal web cuenta con servicios gratuitos que le ayudan a ahorrar en sus gastos médicos y en el cuidado de su salud. Este sitio web también proporciona fórmulas naturales de salud cuya calidad y seguridad han sido probadas. Es importante que el profesional sanitario sepa qué productos está tomando para garantizar su seguridad y evitar contraindicaciones con otros medicamentos. Si está tomando productos de alguna marca que el profesional sanitario no le haya recomendado, llévelos a la consulta para que los revise y pueda garantizarle su seguridad.

Nos comprometemos a ayudarle a alcanzar sus objetivos de salud. Guarde sus credenciales de identificación para usos futuros.

No escriba debajo de esta línea

Nº ID DEL PACIENTE INGRESE EL Nº

NOMBRE: Ingrese el nombre del paciente
ESPECIALISTA: Tipo de especialidad o especialista
DOMICILIO: Calle Cuidado Médico 123
Ciudad, Provincia, Código postal:
TELÉFONO: 813-333-3333
SITIO WEB: <http://global.shop.com/suportal>
CORREO ELECTRÓNICO: principal@email.com

España: Productos de asistencia para el bienestar

Visite el sitio web incluido a continuación para analizar otras alternativas recomendadas por el profesional sanitario. La capacitación es un elemento clave para entender su propia salud.

BIENESTAR GENERAL		BIENESTAR CARDIOVASCULAR		BIENESTAR DIGESTIVO	
<input type="checkbox"/> Isotonix OPC-3 <input type="checkbox"/> Isotonix Multivitaminas <input type="checkbox"/> Isotonix Vitamina C <input type="checkbox"/> Isotonix Complejo B Activado <input type="checkbox"/> Isotonix Calcio Plus <input type="checkbox"/> Heart Health Omega III		<input type="checkbox"/> Heart Health Omega III <input type="checkbox"/> Isotonix Complejo B Activado <input type="checkbox"/> Isotonix OPC-3 <input type="checkbox"/> Coenzima Q10		<input type="checkbox"/> Ultimate Aloe (Natural, Fresa y Kiwi) <input type="checkbox"/> Isotonix Enzimas Digestivas	
BIENESTAR FEMENINO		BIENESTAR MASCULINO		NIVELES DE AZÚCAR EN LA SANGRE	
<input type="checkbox"/> Isotonix OPC-3		<input type="checkbox"/> Isotonix OPC-3		<input type="checkbox"/> Isotonix OPC-3	
HUESOS Y ARTICULACIONES		NUTRICIÓN DEPORTIVA		APOYO PARA EL MANEJO DEL ESTRÉS Y LA FUNCIÓN COGNITIVA	
<input type="checkbox"/> Isotonix Calcio Plus <input type="checkbox"/> Isotonix Vitamina D3 con K2 <input type="checkbox"/> Isotonix OPC-3		<input type="checkbox"/> Isotonix OPC-3		<input type="checkbox"/> Isotonix B Complejo Activado <input type="checkbox"/> Heart Health Omega III <input type="checkbox"/> Isotonix Açai	
HUESOS Y ARTICULACIONES		ENERGÍA Y RESISTENCIA		INSOMNIO	
<input type="checkbox"/> Isotonix Calcio Plus <input type="checkbox"/> Isotonix OPC-3		<input type="checkbox"/> Isotonix Complejo B Activado <input type="checkbox"/> Heart Health Omega III <input type="checkbox"/> Isotonix Açai		<input type="checkbox"/> Isotonix Calcio Plus	
ANTIOXIDANTES		CUIDADO DE LA PIEL			
<input type="checkbox"/> Isotonix OPC-3 <input type="checkbox"/> Isotonix Maximum ORAC <input type="checkbox"/> Isotonix Vitamina C <input type="checkbox"/> Isotonix Açai		<input type="checkbox"/> Isotonix OPC-3			

Nombre del paciente: _____ Identificación de cliente preferencial: _____

Dirección web: _____

FORMULARIO DE PEDIDO

(Nota: Este formulario de pedido es solo para uso interno).

ARTÍCULO		OPCIONES/ INSTRUCCIONES	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	INVENTARIO/ ARTÍCULOS POR PEDIR <small>Inventario o artículos por pedir</small>
Asistencia de bienestar general						
Cuidado de huesos y articulaciones						
Antioxidantes						
Otra categoría						
OTROS:						
					Coste total	
Información de pago						
Inventario de productos cargados			Productos por pedir			
Método de pago	<input type="checkbox"/> Tarjeta de crédito <input type="checkbox"/> Cheque <input type="checkbox"/> Efectivo		Método de pago	<input type="checkbox"/> Tarjeta de crédito <input type="checkbox"/> Cheque <input type="checkbox"/> Efectivo		
Coste total			Opciones	<input type="checkbox"/> El paciente hará el pedido en línea usando las credenciales de acceso <input type="checkbox"/> Pedido de inventario en la próxima visita		
Profesional sanitario			Estado (notas)			
Responsable de pedidos						
ESTADO Y SEGUIMIENTO						
Fecha:		Marque las que correspondan:	<input type="checkbox"/> Credencial de identificación entregada <input type="checkbox"/> Pedido completado <input type="checkbox"/> Pedido pendiente <input type="checkbox"/> Programación de consulta de bienestar <input type="checkbox"/> Seguimiento de educación			
Notas:						

¿POR QUÉ SON NECESARIOS LOS SUPLEMENTOS?

El hecho de que la sociedad de hoy en día no consuma suficientes frutas y verduras no es una novedad. Además, los alimentos en la actualidad, a diferencia de los de hace un siglo, no tienen el volumen de nutrientes esenciales. Nuestros pacientes son conscientes de que existe la posibilidad de que los alimentos no proporcionen la nutrición apropiada y por esta razón, piden con frecuencia recomendaciones nutricionales. En un esfuerzo por responder a dichas solicitudes y para garantizar la mejor calidad y medidas de seguridad, se ha revisado el uso de productos de alta calidad y de marcas aprobadas por el profesional sanitario para conseguir los objetivos de salud de nuestros pacientes. La marca elegida ha sido diseñada íntegramente para obtener resultados simples pero efectivos con la calidad deseada para lograr los objetivos de salud de los pacientes. De cualquier manera, los pacientes todavía cuentan con la opción de elegir marcas compradas en tiendas. No obstante, le rogamos que traiga los productos a la consulta para revisarlos con el fin de asegurarnos de que está tomando un suplemento de calidad que le proporcionará los resultados deseados.

QUÉ SE DEBE TENER EN CUENTA EN EL MOMENTO DE ELEGIR SUPLEMENTOS:

SEGURIDAD

Es importante que el profesional sanitario sepa qué suplementos y medicamentos está tomando usted. La medicina natural, los suplementos y otros productos pueden tener contraindicaciones con medicamentos o tratamientos recomendados por el profesional sanitario. Los suplementos comprados en tiendas pueden contener grasas hidrogenadas, bifenilos policlorados, mercurio, aspartamo, talco, pigmentos artificiales, glutamato monosódico, gluten y otros componentes que pueden repercutir en su salud. En caso de que esté tomando suplementos nutritivos comprados fuera de esta consulta, asegúrese de informar al profesional sanitario.

GARANTÍA DE CALIDAD

Se ha seleccionado una línea de productos con los estándares de control de calidad más altos. Cada producto se fabrica siguiendo unas estrictas pautas de calidad y con una supervisión continua.

- ▶ Hay especificaciones disponibles para materias primas y producto final.
- ▶ Las materias primas se entregan con certificados de análisis.
- ▶ Los productos se fabrican siguiendo procedimientos estándar en fábricas que son auditadas regularmente para asegurar el cumplimiento de las buenas prácticas de fabricación.
- ▶ Los productos son inspeccionados en cuanto se reciben para asegurar que no haya daños, que las etiquetas sean las correctas y que tengan buena apariencia, sabor y olor antes de ser puestos a la venta.
- ▶ Laboratorios independientes prueban los productos para analizar la capacidad isotónica, potencia y micro contaminación.

NOTA ACERCA DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE FABRICACIÓN

Las buenas prácticas de fabricación son aquellas normas establecidas por el departamento de Agricultura de Estados Unidos (United States Department of Agriculture, USDA). Las buenas prácticas de fabricación requieren que los productores, procesadores y embaladores de fármacos, aparatos de uso médico, alimentos y sangre sigan unos pasos proactivos para asegurar que los productos sean seguros, puros y efectivos. Las normativas de las buenas prácticas de fabricación requieren una metodología de calidad que permite a las empresas minimizar o eliminar casos de contaminación y errores.

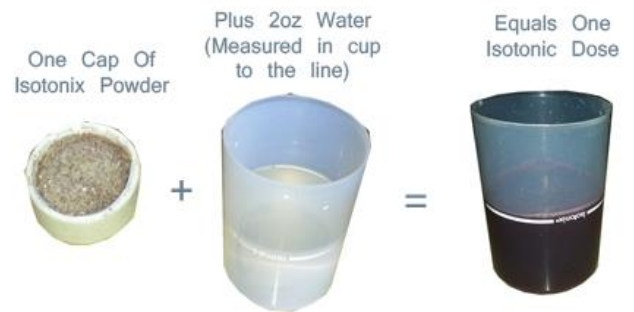
BIODISPONIBILIDAD

La línea de productos elegida para su consulta ofrece una amplia variedad de suplementos isotónicos. Las soluciones isotónicas ofrecen la absorción más rápida y eficaz de todos los suplementos de vía oral. Los nutrientes presentes en las soluciones se absorben de manera rápida y efectiva en el torrente sanguíneo y no causan malestar gastrointestinal, ya que no permanecen en el estómago. Los productos isotónicos no son encapsulados, por lo que no es necesario que contengan aditivos, aglutinantes, lubricantes, desintegradores o colorantes artificiales, componentes que pueden encontrarse en los suplementos nutritivos tradicionales. Es importante tener en cuenta que no todos los suplementos están disponibles en forma isotónica. Algunos productos presentados en cápsulas de gel ofrecen una máxima absorción.

INSTRUCCIONES DE USO

¿CÓMO SE TOMAN LOS SUPLEMENTOS ISOTÓNICOS?

Siguiendo las instrucciones para la administración de cada envase de Isotonix, vierta dos onzas de agua por cada tapón de polvo. Siga las instrucciones de la etiqueta de cada producto o las recomendaciones del profesional sanitario.



¿CÓMO SE CONSERVAN LOS SUPLEMENTOS?

A continuación se detallan algunas sugerencias sobre cómo conservar los productos Isotonix®:

1. Mantenga Isotonix® en un lugar fresco y seco.
2. Mantenga Isotonix® fuera del alcance de los niños.
3. Si guarda Isotonix® en la cocina, manténgalo lejos del fuego, del fregadero, de cualquier electrodoméstico que genere calor (cafeteras, lavavajillas, debajo de luces) y lejos de la ventana.
4. Si vive en una zona muy húmeda, puede conservar los productos Isotonix® en el frigorífico, pero no junto a las frutas y verduras. Esta zona tiene niveles más altos de humedad. Tenga siempre en cuenta que la humedad del aire se condensa rápidamente en los objetos sacados del frigorífico. El polvo Isotonix® absorberá esta humedad, lo que hará que se solidifique. Para evitar que esto suceda, guarde de nuevo los productos Isotonix® en el frigorífico inmediatamente después de su uso. Otra opción es guardar los productos Isotonix® en un lugar más seco.
5. Cuando use Isotonix®, limpie y seque con cuidado la tapa de rosca antes de cerrar el frasco. De lo contrario, la pequeña cantidad de humedad que quede en la tapa será absorbida por los azúcares de Isotonix® y se solidificará.
6. Cierre siempre la tapa del frasco con fuerza y trate de evitar dejarla abierta más de unos minutos. También puede hacer un agujero en el sello de aluminio de la tapa para evitar que entre humedad. Además, ¡la tapa ayuda a controlar la medida de polvo!
7. El endurecimiento del polvo, lo que se conoce como "solidificación", sucede cuando se expone el polvo a grandes diferencias de temperatura en poco tiempo. Por ejemplo: guardar Isotonix® en el maletero del coche en un día caluroso y luego llevar el producto a una casa con aire acondicionado haría que este se solidificara.
8. Si ve que el producto se vuelve pastoso, agite el frasco repetidas veces mientras se enfría. Esto ayudará a impedir que el polvo se solidifique y forme una masa.
9. Para algunas personas es útil usar una cuchara o una taza de medición limpia en vez de usar la tapa del frasco. Las cucharas y tazas medidoras se pueden conseguir en cualquier tienda de artículos de cocina o farmacia. Si usa una taza medidora pequeña, mida la tapa entera del frasco y marque los niveles en la taza con un marcador.

Recuerde que el endurecimiento del polvo no afecta a la eficacia del producto. Sin embargo, hace que sea más difícil de usar. El endurecimiento se puede evitar si se adoptan los métodos de conservación y uso de productos Isotonix® mencionados anteriormente.

Formación para el bienestar

En nuestro compromiso con la salud de su familia, ofrecemos cursos de capacitación para el bienestar gratuitos que están disponibles para los familiares y amigos de nuestros pacientes. Indique a qué cursos le gustaría asistir. Le informaremos sobre la programación de los cursos. Marque los cursos a los que quiera inscribirse:

Nombre	Correo electrónico	Teléfono:	Cursos
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____
			<input type="checkbox"/> Evaluación de la salud real <input type="checkbox"/> Otros: _____

Procesos de la oficina virtual

Realización de pedidos

Los **pacientes** pueden hacer pedidos ellos mismos desde el portal web. Si cuentan con un nº ID de paciente y se les entrega una credencial de identificación tal y como se muestra en este documento, podrán acceder siempre al portal web y realizar o modificar los pedidos desde su cuenta. Aquellos pacientes que escojan la opción de pedido por Envío Automático pueden recibir un descuento del 5% o 10%, si usted lo desea, usted podrá asignar ese descuentos desde su oficina virtual.

El acceso **administrativo** solo está disponible mediante la oficina virtual UnFranchise. Aquellos que pueden acceder a la cuenta de la oficina virtual pueden solicitar productos, administrar comisiones y acceder a funciones administrativas para toda la cuenta. Para hacer pedidos siga las siguientes instrucciones:

1. Ingrese a su oficina virtual UnFranchise en www.unfranchise.com con su nº de Representante de Ventas y contraseña.
2. Haga clic en Pedido de servicios y a continuación, en Pedido de productos.
 - a. Elija las opciones de envío.
 - i. Elija COSTE (su coste o si es para su inventario).
 - ii. Elija Sin precio el pedido se va a enviar al paciente.
 - b. Usted puede añadir productos usando el código correspondiente o pinchando en la opción de navegación que le ofrece el sistema. Añada productos al carro hasta que haya terminado su pedido. El botón Ver/Pedido en la esquina superior derecha le llevará a una pantalla donde podrá verificar y modificar su pedido. Haga los cambios necesarios y continúe cuando esté listo.
 - c. Elija las opciones de envío y los métodos y opciones de pago entre los que estén disponibles.
 - d. Colocación de BV: El Volumen de Negocio (BV, por sus siglas en inglés) equivale a los puntos acumulados para conseguir cheques por comisiones adicionales. Revise la colocación de BV con su patrocinador Propietario de UnFranchise, ya que la colocación de los BV de su consulta será única.

Informes y comisiones

Hay diversos informes disponibles para ayudarle a revisar los pedidos del paciente en su portal web, ver sus propios pedidos, recibos e ingresos en su cuenta y sus comisiones. En resumen, hay dos maneras de generar ingresos. La primera viene junto con las ganancias de ventas al por menor asociadas al movimiento de productos. Estos ingresos son ilimitados y aumentarán cada año, ya que cada vez se suman más pacientes al protocolo de mantenimiento de bienestar. La segunda forma de generar ingresos proviene de los cheques por comisiones. Cada producto tiene una equivalencia en BV. Estos BV se van acumulando en su oficina virtual. Cuando haya acumulado las cantidades que mostramos más abajo, automáticamente recibirá un cheque por comisiones. Esto sucede sin requisito alguno si su estatus es "HP1". Si su cuenta ascendió al estatus de Propietario de UnFranchise calificado, aplicarán los requisitos básicos. Consulte con su patrocinador para obtener más información al respecto. Una vez que sus comisiones alcancen de 37.755€ a 58.898€ anuales, recomendamos cambiar el estatus de la cuenta al de Propietario de Unfranchise calificado. El siguiente cuadro resume las cantidades de acumulación de BV y las comisiones devengadas cuando se alcanzan esas cantidades.

Cuenta izquierda	Centro de negocios 001 (El estado HP1 puede ganar hasta 58.898€ al año por su Volumen de Negocio (BV) acumulado. Consulte a su patrocinador sobre el estado de su cuenta.	Cuenta derecha	Comisiones recibidas
5000		5000	420€
3600		3600	210€
2400		2400	210€
1200		1200	210€
			Total: 1.050€ (Una vez cerrado el ciclo el acumulado de BV vuelven a cero y comienza la cuenta a acumular nuevamente)

Cuando se acumula la mayor cantidad posible de BV, se empieza de nuevo partiendo de cero. Nota: Si su tipo de cuenta es Propietario de UnFranchise HP, también recibirá el 100% de Volumen de Negocio (BV, por sus siglas en inglés) por cada cuenta que patrocine. Consulte a su contacto principal para obtener más detalles.

Lista de comprobación del proceso de capacitación por fases

Al dividir la implementación en fases, se puede ampliar la capacitación y organizarla por etapas para que el personal pueda aprender a integrar de manera eficaz nuevos servicios a su consulta. Esta lista de comprobación proporciona pautas de capacitación personalizadas.

Proceso de implementación y programa de capacitación: Fase 1			
Tarea 1: Admisión del paciente	Fecha	Persona que recibe la capacitación	Notas
¿Por qué creamos una cuenta de acceso?			
Información inicial sobre bienestar			
Análisis del portal y acceso del personal			
Registro del paciente			
ID de acceso del paciente a la solución			
Recuperar identificación del paciente			
Tarea 2: Acompañar al paciente			
Comprensión de los objetivos de bienestar			
Información para tener en cuenta			
Formación de los profesionales sanitarios			
Tarea 3: Asistencia del profesional sanitario al paciente			
Explicación de los objetivos de bienestar			
Preguntas para los pacientes			
Opciones de recomendación			
Tarea 4: Recomendación de constancia y seguimiento			
Folleto de productos para el paciente			
"Cómo tomar" Isotonix®			
Preguntas más frecuentes del paciente			
Tarea 5: Pedidos			
Transacción			
Proveer identificación de acceso			
Registro de cambios en inventario o pedidos necesarios			
Tarea 6: Seguimiento del paciente			
Llamarlo y preguntarle "¿cómo se siente?" y "si está usando correctamente los productos"			
Proceso de renovación de pedido			
Tarea 7: Gestión administrativa			
Realización de pedidos y determinación de BV			
Análisis de rastreo de pedidos			
Análisis del portal y detalles de productos en línea			
Generar recibos			
Análisis del informe de volumen de ventas			
Análisis del informe de ventas detallado			
Análisis de informes de pedidos realizados por el paciente			
Crédito en cuenta			
Recursos de UnFranchiseTraining.com			

Asistencia continua y recursos disponibles

- **MeetON.com:** Ofrecemos sesiones regulares grabadas en www.unfranchise.meeton.com-categorias, Market España. Puede encontrar fácilmente estas sesiones buscando profesionales sanitarios internacionales, NutraMetrix o los nombres de nuestros oradores corporativos. Todas las sesiones se graban y archivan para su posterior uso como vídeos de capacitación bajo demanda. Para acceder a los eventos retransmitidos en directo por internet o las emisiones grabadas, diríjase a www.unfranchise.meeton.com, cree una cuenta gratuita y ¡empiece la búsqueda! Por favor, tenga presente que cada propietario de UnFranchise debe respetar las afirmaciones de los beneficios de productos aprobadas y específicas para cada país.

Herramientas y recursos didácticos

Contamos con varias fuentes adicionales de asistencia para estimular el éxito de su cuenta de negocios y bienestar. Tenga en cuenta los siguientes recursos o pida ayuda a un Propietario de UnFranchise.

- **Descargas de la oficina virtual:** Ingrese a su cuenta UnFranchise, en www.unfranchise.com. A continuación, en la barra de navegación de la izquierda, haga clic en "Descargas" y luego seleccione las opciones deseadas en la barra desplegable de la parte superior de la página. Desde aquí podrá guardar en su ordenador el material informativo disponible.
- **UnFranchiseTraining.com:** Usted encontrará recursos de capacitación adicionales en nuestro sitio web www.UnFranchiseTraining.com y en la parte superior de la página seleccione "Haga clic aquí" para obtener información adicional. Haga clic en el logo correspondiente a su país para obtener información de asistencia. El nombre de usuario es "Distributor" y la contraseña es "gonow."

Información acerca de la consulta y hoja de ruta

Nombre de la consulta		N.º de Propietario de UnFranchise	
		Número de Representante de Ventas	
Domicilio		N.º de cliente	
		Contraseña	
Teléfono			
Fax		Asignación estándar de BV	
Dirección web	-	Dirección del portal	
Dirección de correo electrónico principal	-	Dirección de inicio de sesión en la oficina virtual	
<u>Contacto principal</u>		Contacto principal	
Teléfono		Teléfono	
Correo electrónico	-	Correo electrónico	-
<u>Responsable de la toma de decisiones</u>			
Teléfono		Contacto secundario	
Correo electrónico		Teléfono	
		Correo electrónico	
Proceso de implementación y programa de capacitación:			
Lista de comprobación del proceso	Fecha	Asistentes	Notas
Cita inicial de 15 minutos			
Reunión de propuesta			
Reunión de implementación			
Configuración de cuenta			
Orientación para el personal:			
Programación de capacitación de contactos claves			
Programación de análisis trimestrales			
Plan de capacitación continua			
Curso	Fecha	Asistentes	Notas