ZINZINO
Independent Partner

CAPACITACIÓN INTERNA · EQUIPO DE INNOVACIÓN

Cómo acercarte al personal de la salud

Una guía para identificar, abordar y acompañar a médicos, nutriólogos y otros profesionales de la salud, aunque tú no seas del área. Empieza por el enfoque, cuida la reputación de cada colega y conéctalo con el Dr. David cuando se interese.

En esta guía: tu papel · los dos carriles · práctica profesional y actividad de partner, separadas · a quién invitar · cómo abordar · qué responder · cómo acompañar y conectar.

Para quién es

Para partners del Equipo de Innovación que quieren invitar a profesionales de la salud.

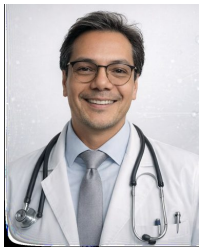
Qué no es

No es material para el prospecto: es capacitación interna y no se reenvía.

Qué logras

Conversaciones respetuosas que empiezan por el enfoque y terminan en una buena conexión.

> *«La conversación con un colega no se trata de convencer, sino de hacer las preguntas correctas.»*



Dr. David Alcántar Sánchez

Médico Cirujano y Partero por la Universidad Autónoma de Guadalajara, especialista en Ginecología y Obstetricia por la Universidad de Guadalajara, con posgrado en Medicina Antienvejecimiento y Longevidad por la UNAM, de la primera generación, y especialista en Nutrición Clínica y Geriátrica por el Instituto de Posgrados y Ciencias.

Independent Partner de Zinzino.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

1 · TU PAPEL

No necesitas ser del área de la salud

La mayoría de los partners del equipo son emprendedores sin formación en salud. Para acercarte a un profesional de la salud no tienes que explicarle ciencia: tienes que abrir la conversación con respeto, compartir el material correcto y conectarlo con quien sí puede hablarle de colega a colega.

LO QUE LE OFRECEMOS AL PROFESIONAL, DICHO SIEMPRE ASÍ

> «Una oportunidad de emprendimiento independiente, compatible con tu actividad profesional».

Es la frase aprobada. Úsala tal cual, sin agregarle promesas ni cifras.

Identificar

Reconoces al profesional con el perfil adecuado: valora la ética, prefiere medir antes que suponer y cuida su reputación.

Abrir

Inicias con preguntas sobre su interés por la nutrición y la prevención, nunca con el negocio ni con dinero.

Conectar

Si se interesa, lo pones en contacto con el Dr. David y lo sigues acompañando como su partner.

Lo que tú sí aportas

- La relación y la confianza que ya tienes con esa persona.
- Tu constancia para dar seguimiento, con calma y sin presión.
- El acceso al equipo, a las sesiones y a la formación.

> *«Tu papel no es reclutar ni convencer: es educar, seleccionar y conectar.»*

ZINZINO
Independent Partner

2 · LOS DOS CARRILES

Dos tipos de material, dos personas que lo comparten

Con los profesionales de la salud trabajamos en dos carriles que nunca se mezclan. Saber cuál es cuál protege al colega, al Dr. David y a ti.

De médico a médico

- Material **sin marca**: no lleva logotipo, ni nombre de la compañía, ni datos de partner.
- Lenguaje clínico y técnico, pensado para colegas.
- **Lo comparte el Dr. David**, directamente con el colega.
- Tú no lo reenvías ni lo adaptas.

Lo que compartes tú

- Material **con marca**: lleva el logotipo oficial Independent Partner.
- La presentación oficial del negocio y las piezas para compartir del equipo.
- **Lo compartes tú**, con tus datos de contacto.
- Para el plan: el plan de compensación oficial de tu país.

Regla fija: nunca mandes material de los dos carriles en el mismo mensaje, en el mismo PDF ni en el mismo envío. Si un colega quiere la conversación técnica, no se la reenvías: lo conectas con el Dr. David.

ASÍ SE VE EL CAMINO

1 · TÚ
Abres la conversación y compartes material con marca.

2 · EL COLEGA
Muestra interés en conocer el enfoque.

3 · TÚ LO CONECTAS
Le presentas al Dr. David por medio tuyo.

4 · DR. DAVID
Conversa con él de colega a colega.

EJEMPLO PARA PRESENTARLOS (POR MENSAJE)

«Dr. David, le presento a **[nombre]**, **[profesión]** en **[ciudad, país]**. Le interesó conocer el enfoque del equipo y le gustaría platicar con usted. **[Nombre]**, el Dr. David es médico y coordina la formación de nuestro equipo; con gusto les dejo en contacto.»

3 · DOS ACTIVIDADES SEPARADAS

La práctica profesional va por un lado; la actividad de partner, por otro

Para un profesional de la salud, su reputación es lo más valioso. Por eso el proyecto se presenta siempre como algo **aparte** de su práctica: no la sustituye, no la cambia y no se mezcla con las personas que atiende.

SÍ LO DECIMOS ASÍ	NUNCA LO DECIMOS ASÍ
✓ «Un proyecto propio, aparte de tu práctica profesional.»	✗ «Intégralo a tu consulta.»
✓ «Persona interesada», «cliente», «cada persona».	✗ «Tus pacientes» como clientes del negocio.
✓ «Los resultados dependen del esfuerzo y desempeño de cada quien.»	✗ «Gana sin ver más gente», cifras o proyecciones de ingreso.
✓ «Redes de mercadeo» o «network marketing».	✗ La palabra que empieza con «multi-».
✓ «Complemento alimenticio».	✗ Diagnosticar, tratar, curar o prevenir con un complemento.

Transparencia primero. La relación comercial se dice antes de que la otra persona la averigüe: eres Independent Partner y lo dices desde el principio. El Dr. David enseña a sus colegas a hacer lo mismo.

LO QUE UN PROFESIONAL DEL EQUIPO NUNCA HACE

- No promete curas ni resultados de salud.
- No sustituye tratamientos: quien está en tratamiento, primero con su médico.
- No hace declaraciones de salud distintas de las oficiales de cada país.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

4 · A QUIÉN INVITAR

El perfil adecuado no depende de la edad, sino de los valores

Puedes acercarte a médicos generales y especialistas, nutriólogos, psicólogos, odontólogos, terapeutas y otros profesionales de la salud. Lo que importa es su forma de pensar.

Valora la ética
No quiere «vender humo» y cuida su reputación profesional.

Prefiere medir
Le interesa conocer un punto de partida, decidir con datos y volver a medir.

Le interesa la prevención
Le atraen la nutrición, los hábitos y el envejecimiento saludable.

Quiere aprender
Está abierto a ideas nuevas y no descalifica sin conocer.

Busca diferenciarse
Quiere un proyecto propio y moderno, aparte de su práctica.

No necesita ser experto
El equipo comparte la formación; nadie empieza sabiéndolo todo.

> *«Soy profesional de la salud, creo en la ciencia, quiero diferenciarme, me interesa la prevención y busco un proyecto moderno.» Si alguien se describe así, conecta con este equipo.*

A quién no perseguir

- A quien solo busca comisiones.
- A quien no quiere medir ni aprender.
- A quien descalifica sin estudiar o ve esto solo como una venta.

No te desgastes. Si hoy no es su momento, agradece la conversación y deja la puerta abierta.

ZINZINO
Independent Partner

5 · CÓMO ABORDAR

Empieza por el enfoque, no por el negocio

El error más común es hablar de dinero antes de que la persona conozca el enfoque. Ve en este orden:

1 · La relación

Saluda como alguien que lo conoce o que llega recomendado. Tono profesional y cercano.

2 · Sus intereses

Pregunta qué le interesa hoy de su profesión y escucha más de lo que hablas.

3 · El enfoque

Cuéntale que conoces a un médico que empieza por medir antes de recomendar.

4 · La propuesta

Solo si hay interés, usa la frase aprobada, tal cual.

5 · El material

Comparte la presentación oficial o una pieza del equipo con marca.

6 · La conexión

Ofrécele conversar con el Dr. David, de colega a colega.

Preguntas que sí puedes hacer

- «¿Qué es lo que más te interesa hoy de tu profesión?»
- «¿Te interesan la nutrición y la prevención?»
- «¿Has pensado en un proyecto propio, aparte de tu práctica profesional?»
- «¿Te gustaría platicar con un médico que lleva más de 25 años en la medicina y empieza por medir?»

EJEMPLO DE PRIMER MENSAJE

> «Hola, **[nombre]**. Te escribo porque sé que te interesan la nutrición y la prevención. Soy Independent Partner de Zinzino y formo parte de un equipo que coordina un médico. ¿Te gustaría que te comparta de qué se trata, sin ningún compromiso?»

Lo que no te toca: preguntar por los estudios que pide, opinar sobre casos clínicos o explicar la biología. Eso es conversación de colega a colega y la lleva el Dr. David.

6 · SI TE PREGUNTA

Respuestas cortas y honestas

«¿Esto es una red de mercadeo?»

«Sí, es network marketing: se basa en clientes que usan los productos. Primero te muestro el enfoque y después la presentación oficial del negocio.»

«¿Cuánto se gana?»

«No te voy a dar cifras. Los resultados dependen del esfuerzo y desempeño de cada quien, y el plan de compensación oficial de tu país explica cómo funciona.»

«¿Tengo que venderle a las personas que atiendo?»

«No. Es un proyecto aparte; tu práctica profesional y tu actividad como partner van por separado.»

«¿Qué mide la prueba?»

«Es una prueba en gota de sangre seca, analizada por un laboratorio independiente, que mide 11 ácidos grasos y la proporción omega-6:omega-3. Los detalles te los explica mejor el Dr. David.»

«¿Tengo que comprar un kit para empezar?»

«Cada quien elige cómo empezar; se puede empezar sin kit de inicio de partner. Te explico las opciones con la presentación oficial.»

«Quiero algo más técnico, con referencias.»

«Con gusto te conecto con el Dr. David; él comparte ese material directamente con sus colegas.»

«¿Quién es el Dr. David?»

«Es Médico Cirujano y Partero por la Universidad Autónoma de Guadalajara, especialista en Ginecología y Obstetricia por la Universidad de Guadalajara, con posgrado en Medicina Antienvejecimiento y Longevidad por la UNAM, de la primera generación, y especialista en Nutrición Clínica y Geriátrica por el Instituto de Posgrados y Ciencias. Su perfil está en about.me/davidalcantardr.»

Si no sabes una respuesta, dilo: «Lo confirmo y te respondo». Nunca inventes datos.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

EN LA PLATAFORMA

Herramientas para acompañar a colegas

Toca cualquier nombre para abrirlo. Si entras desde tu mapa, cada página se abre con tus datos.

PÁGINA	PARA QUÉ SIRVE
Ruta del médico ↗	El camino del profesional de la salud en el equipo.
Ruta en video · Profesionales de la salud ↗	Primero el método; el negocio entra después.
Guía para colegas ↗	Para compartir con médicos y nutriólogos.
Guía para el equipo del consultorio ↗	Asistente y equipo de trabajo.
Tu material personalizado ↗	Materiales con su nombre y su consultorio.

Todo en un solo lugar: www.equipodeinnovacion.com. Ahí están la agenda, las sesiones grabadas, la lupa para buscar cualquier material y el botón para recuperar tus ligas.

ZINZINO
Independent Partner

7 · ACOMPAÑAR Y CONECTAR

Cuando el colega se interesa

1 · Avisa

Escríbele al Dr. David por el canal interno del equipo: nombre, profesión, país y qué le interesó.

2 · Presenta

Organiza la conexión: una llamada a tres o una presentación por mensaje, siempre por medio tuyo.

3 · Acompaña

Tú sigues siendo su partner de referencia: das seguimiento sin presión y resuelves lo operativo.

- El Dr. David conversa con el colega y, si aplica, le comparte el material de médico a médico y lo invita a las sesiones para colegas.
- Tú compartes solo el material con marca y la presentación oficial del negocio.
- El contacto del colega con el Dr. David pasa por ti; su número personal no circula en el material del equipo.
- Buscamos colegas convencidos, no reclutados: cada quien decide con calma.

Recuerda: «Una oportunidad de emprendimiento independiente, compatible con tu actividad profesional». El enfoque primero, la marca con transparencia y la conversación técnica con el Dr. David.

ZINZINO
Independent Partner

Dr. David Alcántar Sánchez es Independent Partner de Zinzino. Este material es su criterio para capacitar a su equipo; no es una publicación oficial de la compañía. Para información oficial de productos, precios y plan, consulte zinzino.com y el Back Office.

México: Este producto no es un medicamento. El consumo de este producto es responsabilidad de quien lo recomienda y de quien lo usa.
Colombia: Este producto no sirve para el diagnóstico, tratamiento, cura o prevención de alguna enfermedad y no suple una alimentación equilibrada.
Perú y resto de Latinoamérica: Este producto no sustituye una alimentación equilibrada.
EE. UU.: These statements have not been evaluated by the Food and Drug Administration. This product is not intended to diagnose, treat, cure, or prevent any disease.