ZINZINO
Independent Partner

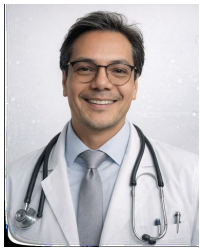
CAPACITACIÓN INTERNA · EQUIPO DE INNOVACIÓN · 2026

Tu plan de trabajo 2026 y cómo hablarle a cada perfil

Material creado por el Dr. David Alcántar Sánchez para su Equipo de Innovación. Para que armes tu plan de trabajo y tengas respuestas claras, honestas y alineadas con las normas para cada tipo de persona.

Parte 1 · Tu plan
La dinámica de la vida, tu «para qué», las ocho preguntas del plan y la revisión semanal.

Parte 2 · Anexo de frases
Dudas frecuentes y frases por perfil: emprendedor, líder de la industria, generaciones y profesional de la salud.



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.

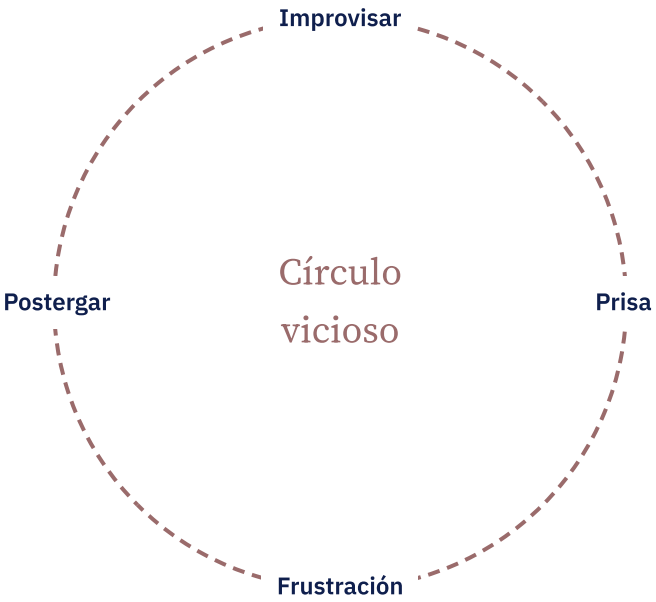
ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

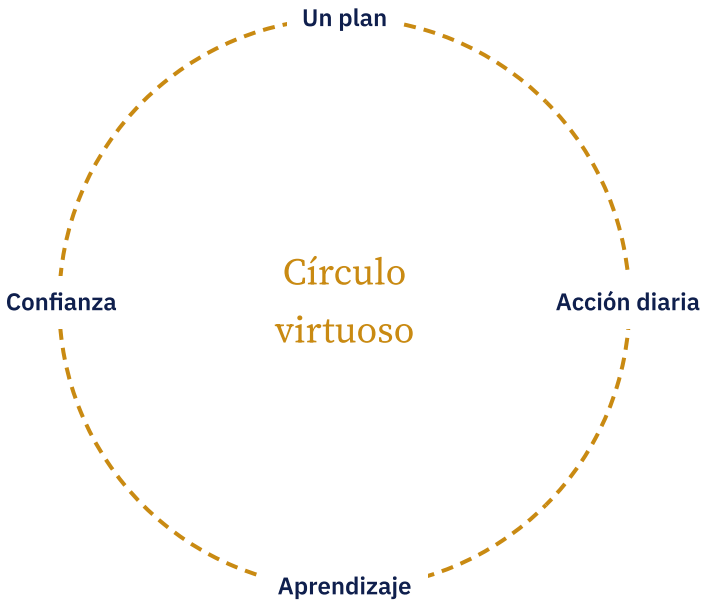
PARTE 1 · TU PUNTO DE PARTIDA

La vida en círculos

Antes de planear, mira con honestidad en qué círculo te mueves hoy. Usa esta dinámica contigo y, después, con cada persona que se suma a tu equipo.



Sin plan, cada semana se parece a la anterior.



Con plan, cada paso pequeño hace más fácil el siguiente.

> *«El cambio que quieres ver afuera empieza por el que haces en ti.»*

¿Cómo está tu vida actual? ¿Cuál es tu meta de esta semana? ¿Y la de este año? Escríbelas y compártelas en la sesión del equipo: lo que se dice en voz alta se cumple más.

1. Dibuja tus dos círculos

Pon en cada uno lo que hoy se repite en tu semana.

2. Elige un solo cambio

El más pequeño que puedas sostener todos los días.

3. Llévalo a tu plan

Conviértelo en una actividad con día y hora.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

PARTE 1 · HACER LO QUE SE TIENE QUE HACER

Primero el «para qué»; después, el «cómo»

Lo más importante es descubrir para qué quieres hacerlo. Las técnicas vienen después y se aprenden en el equipo. Tu actitud ante el proceso pesa más que cualquier guion.

Mi «para qué»

Lo que quiero que sea distinto este año

Mi meta de esta semana

Actividades para el éxito

1. Haz tu plan de trabajo personal

Qué harás tú, cuándo y con quién. Una página basta.

2. Verifica tu plan personal

Cada semana revisa si lo hiciste; ajusta sin culparte.

3. Haz tu plan de trabajo de equipo

Qué haremos juntos: sesiones, llamadas a tres y acompañamiento.

4. Verifica el plan de equipo

Revisa en la sesión semanal qué funcionó y qué se cambia.

Del plan oficial: los plazos son el máximo, no la meta. **Lo ideal es completar cada paso lo antes posible.**

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

PARTE 1 · ¡HAZ UN PLAN DE TRABAJO!

Las ocho preguntas de tu plan

Un plan de trabajo es un instrumento de planificación: ordena la información para tener una visión clara de lo que vas a hacer, y te indica actividades, metas, responsabilidades y calendario. Como todo plan, evoluciona y se adapta a tu contexto.

¿Qué vamos a hacer?

¿Por qué lo vamos a hacer?

¿Dónde lo vamos a hacer?

¿Cómo lo vamos a hacer?

¿Quiénes lo vamos a hacer?

¿Cuándo lo vamos a hacer?

¿Qué necesitamos para hacerlo?

¿Cuánto nos va a costar?

> *«Un proyecto es un conjunto ordenado de actividades con el fin de satisfacer necesidades o resolver problemas.»*

En «¿Cuánto nos va a costar?» anota tiempo, herramientas y lo que decidas comprar en la tienda oficial. Del dinero que se puede ganar no se hacen cuentas aquí: eso se ve solo con el plan de compensación oficial de tu país.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

PARTE 1 · VERIFICA TU PLAN

Mide tu actividad, no tus expectativas

Lo que se revisa cada semana es lo que tú controlas: tu actividad. Así sabes qué ajustar sin depender del ánimo del día.

INDICADOR DE ACTIVIDAD	SEM. 1	SEM. 2	SEM. 3	SEM. 4
Contactos nuevos				
Seguimientos hechos				
Personas invitadas a la presentación oficial				
Sesiones de formación a las que asistí				
Personas de mi equipo que acompañé				

Una rutina corta, todos los días

5 min · Enfoque
Lee tu «para qué» y tu meta de la semana.

10 min · Contacto
Dos mensajes a personas nuevas, sin vender.

10 min · Seguimiento
Responde dudas y agenda una llamada.

5 min · Aprendizaje
Un video corto de las sesiones del equipo.

Busca personas constantes, no estrellas. **Enseña exactamente lo mismo que haces tú**: lo simple es lo que se repite.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

PARTE 2 · ANEXO DE FRASES

Dudas frecuentes y cómo responder

No las contradigas: valídalas y ordénalas. Responde corto, con calma, y lleva siempre la conversación a la presentación oficial.

«No tengo tiempo.»	Lo entiendo. Por eso se empieza con un bloque corto al día y un sistema que ya está hecho; te enseño a usarlo y tú decides si cabe en tu semana. Detrás suele haber miedo a quedar mal. No la contradigas: valídala.
«No soy bueno vendiendo.»	Tampoco se trata de vender. Compartimos un enfoque que empieza por medir; quien decide es la otra persona. Detrás suele haber miedo al rechazo.
«Ya intenté algo parecido y no me funcionó.»	Lo que viviste te dejó experiencia. Esta vez elige con información: pregunta qué se mide, quién te forma y cómo. Trae una historia, no una objeción. Escúchala completa.
«¿Y si pierdo dinero?»	Nadie puede garantizarte ingresos. Lo que sí hay es un sistema, acompañamiento y la presentación oficial para que veas todo antes de decidir. Nunca respondas con cifras.
«No quiero molestar a mis amigos.»	Recomendar no es insistir. Compartes una vez, con respeto, y la otra persona decide.
«¿Cuánto se gana?»	Eso te lo muestra la presentación oficial con el plan de tu país. Los resultados dependen del esfuerzo y desempeño de cada quien. No des ejemplos, ni los tuyos ni los de nadie.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

PARTE 2 · FRASES POR PERFIL

El emprendedor y el líder de la industria

ESTUDIANTE

«Es buen momento para aprender: hoy tienes más tiempo para equivocarte y corregir.»

Respuesta a «cuando termine la carrera veo eso».

EMPLEADO

«No tienes que renunciar a nada. Es un negocio independiente que se construye junto a lo que ya haces.»

Respuesta a «estoy bien así».

DUEÑO DE NEGOCIO

«Esto no compite con tu negocio: es otro proyecto que puedes conocer con calma.»

Respuesta a «ya tengo un negocio».

QUIEN YA LO INTENTÓ

«Lo que viviste te dejó experiencia. Esta vez elige con información.»

LÍDER CON EXPERIENCIA EN REDES DE MERCADEO

«Aquí no empiezas de cero: te integras a un equipo con método. Construye con calma y con un sistema que puedas enseñar.»

Con líderes, no hables de otras empresas ni de su historia: habla del método y del enfoque.

PARA CERRAR CUALQUIER CONVERSACIÓN

«No te invito a apostar. Te invito a conocerlo y decidir con información.»

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

PARTE 2 · FRASES POR PERFIL

Generaciones y profesionales de la salud

DE 18 A 27 AÑOS · REDES Y VIDEO CORTO

«Conoces un enfoque de nutrición que empieza por medir. Comparte lo que aprendes.»

DE 28 A 43 AÑOS · ORGANIZACIÓN Y CONSTANCIA

«Aprendes sobre nutrición y medición, hacia donde va la salud, paso a paso.»

DE 44 A 59 AÑOS · RED DE CONTACTOS Y CREDIBILIDAD

«Construye con calma, con un método que puedas enseñar a otros.»

DE 60 AÑOS EN ADELANTE · RELACIONES DE CONFIANZA

«Tu experiencia y tus relaciones de confianza valen. Aquí se aprovechan acompañando a otros.»

PROFESIONAL DE LA SALUD

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

Frase literal de las normas. Para la conversación clínica entre colegas existe la ruta verde del Dr. David: no la mezcles en el mismo envío que este material.

Ninguna frase promete ingresos ni resultados de salud. **El enfoque se resume así: primero se mide, después se decide.**

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

EN LA PLATAFORMA

Herramientas que van con este plan

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

PÁGINA	PARA QUÉ SIRVE
Tu ruta completa ↗	Del primer cliente a una red sana, en 5 metas.
Piezas de entrada ↗	Mensajes cortos de primer contacto.
¿Qué te respondió? ↗	Mensajes listos según la respuesta.
Responde con confianza ↗	Dudas y objeciones frecuentes.
Redes en 15 minutos ↗	Tu rutina diaria en redes.
Qué publicar y cómo ↗	Ideas y reglas para publicar.
Agenda del equipo ↗	Sesiones de oportunidad, capacitación y clientes.

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

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

PARTE 2 · ANTES DE ENVIAR CUALQUIER MENSAJE

Lo que no se dice y qué decir en su lugar

EN VEZ DE…	DI…
«Gana extra desde casa»	**«Un negocio independiente que crece por etapas»**
Cualquier cifra o ejemplo de ingreso	**«Los porcentajes están en el plan oficial de tu país»**
«Es mejor que otras empresas»	**Habla solo del enfoque y del método**
«Te quita el cansancio», «mejora tu salud»	**«Primero se mide; cada persona decide con su dato»**
Viajes, autos, rangos o premios	**Formación, equipo y aprender nuevas habilidades**
«Te mando todo el material»	**«Te lo enseño en una llamada»**

Del dinero se habla solo con la presentación oficial y el plan de compensación oficial de tu país. No compares con otras empresas. Si alguien te pide «todo», la respuesta es **«te lo enseño»**, no «te lo mando».

ANTES DE ENVIAR, REVISA

- ¿Abro por el enfoque (medir primero), no por un problema de salud ni por dinero?
- ¿Invito a la presentación oficial en lugar de explicar el plan yo?
- ¿Va el material azul que corresponde, sin mezclarlo con material verde de colegas?

Dudas sobre este material: escríbele directamente al Dr. David a **davidalcantardr@gmail.com** · about.me/davidalcantardr

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.