



Haz de tu historia *el inicio de otra*

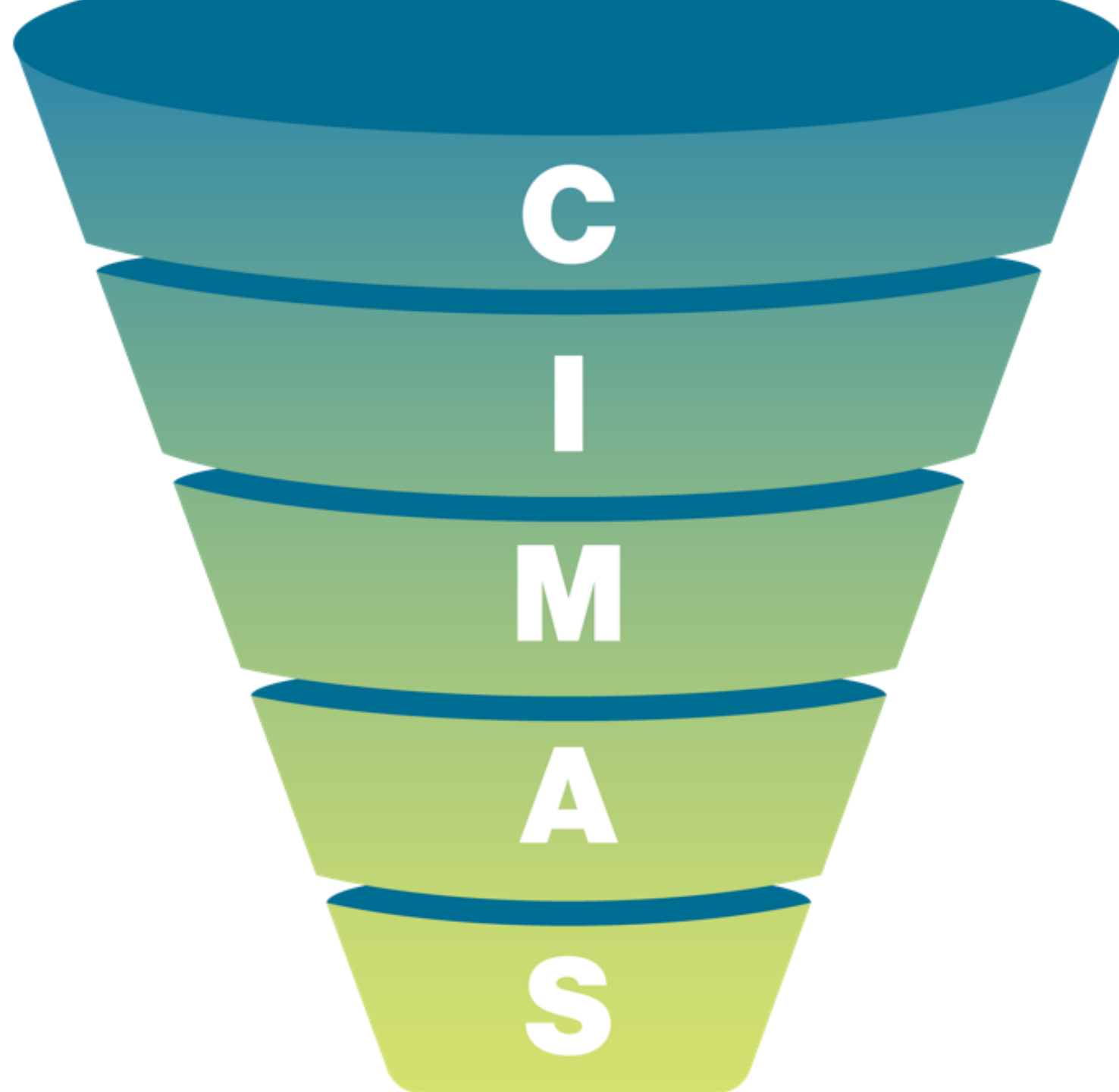
Código QR



Escanea para acceder directamente

✓ SI TODAVIA NO LO TENES
CON ACCESO DIRECTO EN
TU CELU, HACELO AHORA





¿QUÉ ES Y PARA QUÉ SIRVE?

<https://estrategia.swissjust.com/>

ORGANIZACIÓN, FOCO Y CONSTANCIA

Definición

CIMAS es una metodología simple y práctica para organizar tu actividad y aprovechar mejor tu tiempo. Te ayuda a saber **qué hacer en cada momento**, sin improvisar.

Bloques de Tiempo

Aunque sea **part-time**, propone trabajar en **bloques claros**. Por ejemplo: 2 horas, día por medio, para que el esfuerzo rinda. El crecimiento depende de hacer las **actividades correctas**.

Objetivo

Evitar el "techo" del CONSULTOR que solo vende a conocidos. Integra actividad **presencial** y **digital** para generar **CLIENTES** y **CONSULTORES** constantemente.

EL EMBUDO CIMAS

EL PROCESO LÓGICO PARA TRANSFORMAR CONTACTOS EN RESULTADOS

La metodología se basa en un **embudo de 5 etapas** que comienza conectando con gente nueva y termina generando **Cientes y Consultores**. Integra tanto la actividad **presencial** como la **digital**, complementariamente.

El crecimiento no depende del talento previo ni de la suerte, sino de **hacer de manera constante las actividades correctas**. CIMAS convierte esa constancia en un sistema.

Cada una de las 5 etapas corresponde a una acción concreta:

C: Conectar I: Invitar M: Mostrar A: Avanzar S: Seguir y sistematizar

- **CADA ETAPA TIENE ACTIVIDADES CONCRETAS**
- **SE PONE EN PRACTICA A TRAVEZ DE UNA RUTINA SIMPLE DE PLANIFICACION Y REVISION SEMANAL: TODAS LAS SEMANAS REALIZAR ACCIONES EN LAS 5 ETAPAS DE CIMAS - TENER PERSONAS IDENTIFICADAS EN CADA ETAPA DEL PROCESO.**

¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA?

- **Just es un negocio de tiempo flexible**, quien decide cuántas horas le quiere dedicar (de acuerdo a tus objetivos) eres tú.
- La mejor forma de que aproveches el tiempo que le vas a dedicar es **trabajar esas horas en forma eficiente y productiva**.
- Por eso proponemos que pienses **“bloques de tiempo”** por ejemplo 2 horas por las mañanas los lunes, miércoles y viernes.
- En esos bloques trabajas tu negocio, en forma **concentrada, intensa y sin distracciones**.
- **Esto genera muchos mejores resultados que invertir mucho tiempo, sin un foco claro.**

Just
ORIGINAL - SINCE 1999



¿CUAL ES LA RELACIÓN ENTRE CIMAS - LOS PRINCIPIOS COMERCIALES Y EL MÉTODO JUST?

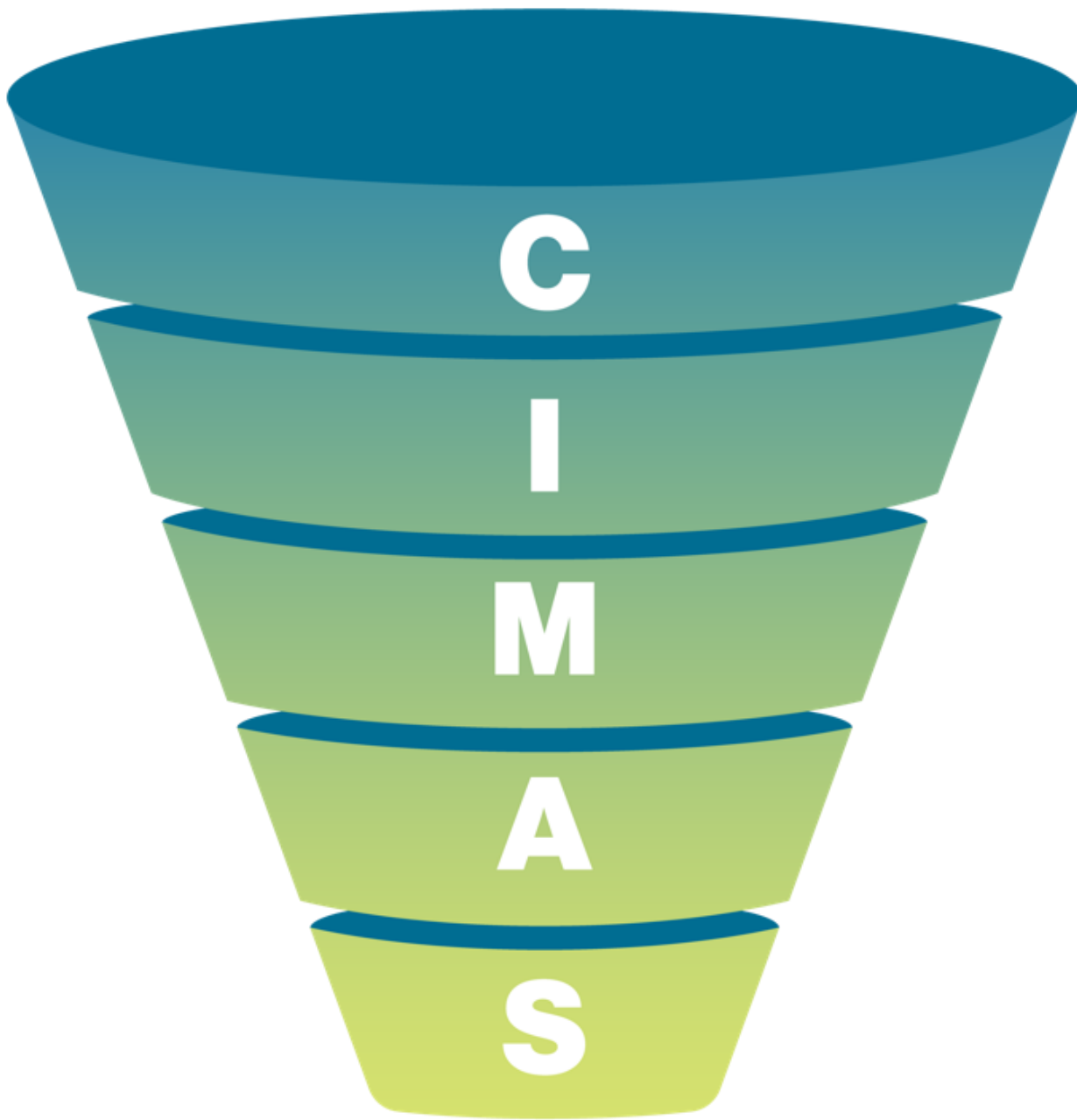
Nuestro método no es una teoría ni una moda. Es una forma concreta, humana y duplicable de construir negocio. Parte de una convicción simple: cuando ponemos a las personas en el centro, los resultados llegan.

El Manifiesto define en qué creemos. Los Principios ordenan cómo actuamos. El proceso CIMAS nos da un camino claro para pasar a la acción todos los días.

No buscamos perfección, buscamos consistencia. No buscamos velocidad sin sentido, sino avance sostenido. Este método existe para acompañarte, simplificarte el trabajo y ayudarte a crecer con solidez, foco y propósito.



OBJETIVO: TRANSFORMAR
CONTACTOS EN RESULTADOS
CLIENTES / CONSULTORES



CONECTAR

INVITAR

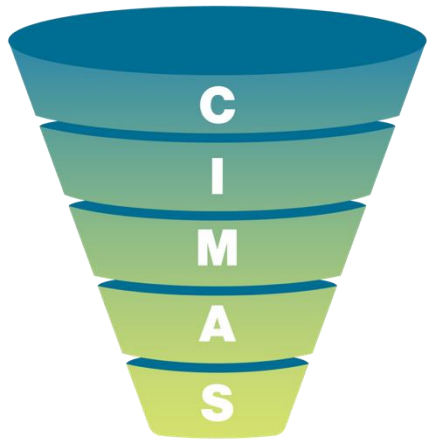
MOSTRAR

AVANZAR

SEGUIR



PONGAMOS CIMAS EN ACCIÓN



<https://d1fyw8qe5to6s3.cloudfront.net/documentos/3.Capacitación Método Cimas.html>



CONECTAR

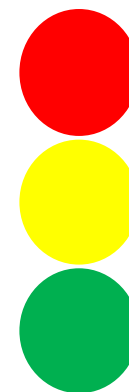
TOCA PARA GIRAR

Ver Detalle Completo



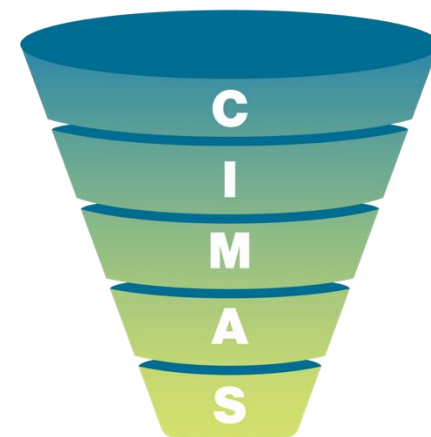
C

Análisis
personal



C

“HISTORIA
EN COMÚN”



Modalidad: parejas o grupos de 3

- **Paso 1: Consigna**

Cada persona tiene que descubrir **2 cosas en común reales** con la otra (pero no valen las obvias tipo “somos mujeres”, “vivimos en Argentina”).

- **Paso 2: Profundizar**

Una vez que encuentran algo en común, tienen que ir un poco más profundo:

Ejemplo:

- “Nos gusta viajar” → ¿a dónde? ¿por qué? ¿qué sentís cuando viajás?
- “Tenemos hijos” → ¿qué es lo más lindo/difícil?

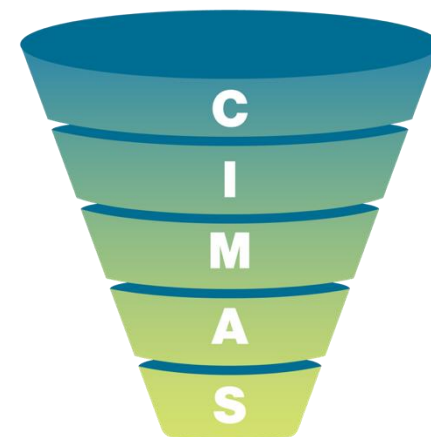
La clave es **hacer preguntas que generen emoción**, no quedarse en lo superficial.

- **Paso 3: Compartir**

- Qué encontraron en común
- Qué pregunta generó más conexión

C

*“Conectar no es tener algo
en común...
es saber descubrirlo.”*

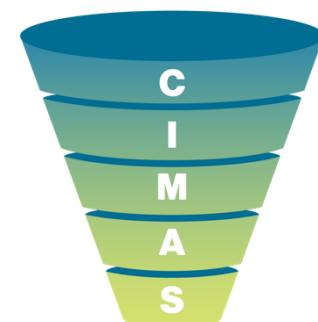


C

DINÁMICA

¿ Cuánto Sabes ?

<https://create.kahoot.it/details/e7f1c9e2-e8cc-49cf-a99e-a3a4f75eab74?drawer=>



<https://d1fyw8qe5to6s3.cloudfront.net/documentos/3.Capacitación Método Cimas.html>



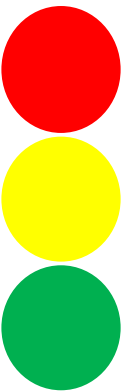
INVITAR

TOCA PARA GIRAR

Ver Detalle Completo

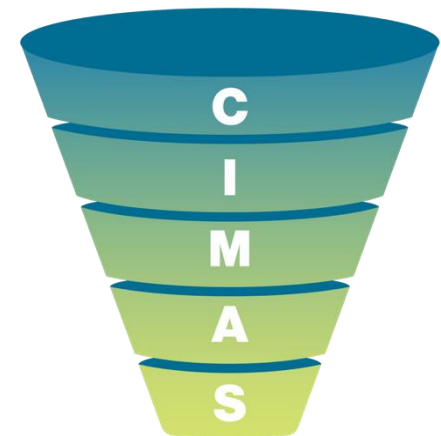


Análisis personal





TU LISTA
COBRA VIDA

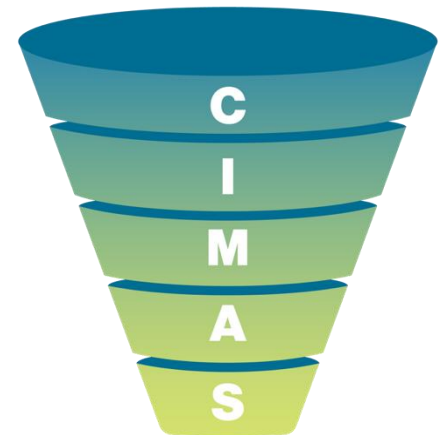


◆ Paso a paso

1. Cada uno escribe 5 nombres reales (ex consultores, prospectos, clientes)
2. Elige 1
3. Escribe el mensaje: invitación al siguiente paso: conocer mas de producto o a explorar la oportunidad
4. 👉 Y lo manda en el momento 😊🔥



*“El negocio crece cuando
dejás de practicar...
y empezás a hacer.”*





DINÁMICA

¿ Cuánto Sabes ?

<https://create.kahoot.it/details/97ef08a0-2096-481b-826f-753558c37111?drawer=>

<https://d1fyw8qe5to6s3.cloudfront.net/documentos/3.Capacitación Método Cimas.html>



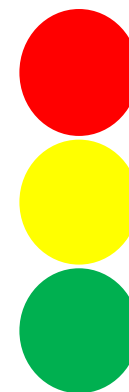
MOSTRAR

TOCA PARA GIRAR

Ver Detalle Completo

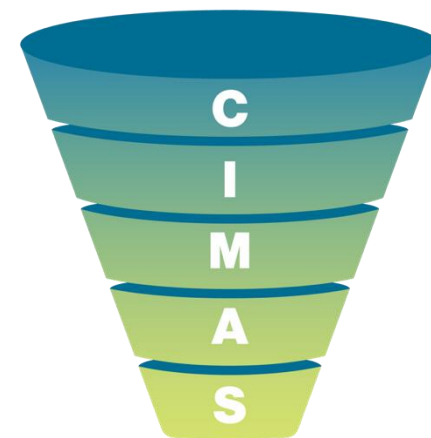
M

Análisis
personal



M

“EXPLICÁ
SIN
EXPLICAR”



Modalidad: parejas

◆ **Cómo funciona**

Uno hace de consultor/a y el otro de contacto.

👉 Tiene que “mostrar” la oportunidad en **máximo 1 minuto**

🚫 Sin:

- tecnicismos
- exceso de info
- hablar como catálogo

💡 **Clave**

Tiene que incluir:

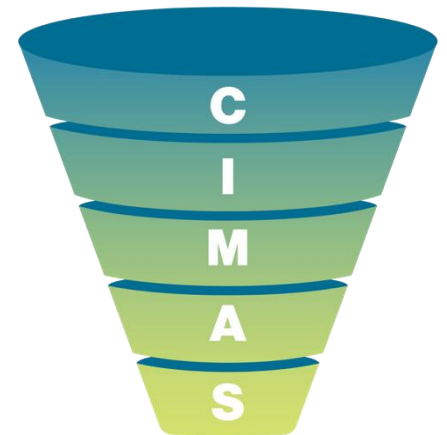
- una experiencia
- un beneficio claro
- algo emocional

💥 **Ejemplo**

👉 “Yo empecé Just cuando me quedé sin trabajo... y de inmediato comencé a ganar dinero. Hoy es uno de los ingresos principales para disfrutar con mi familia.”

M

*“Mostrar no es dar información...
es hacer que la otra
persona se imagine
usándolo.”*

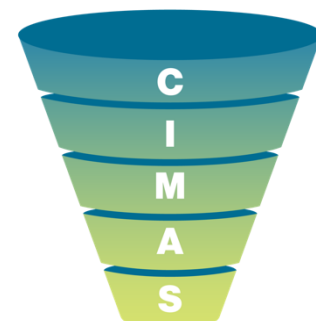


M

DINÁMICA

¿ Cuánto Sabes ?

<https://create.kahoot.it/details/65695b19-3e28-4cc3-8dfb-8b0102863480?drawer=>



<https://d1fyw8qe5to6s3.cloudfront.net/documentos/3.%20Capacitacio%C3%81n%20Me%C3%81todo%20Cimas.html>



AVANZAR

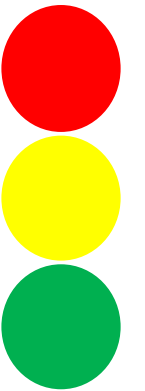
TOCA PARA GIRAR

Ver Detalle Completo



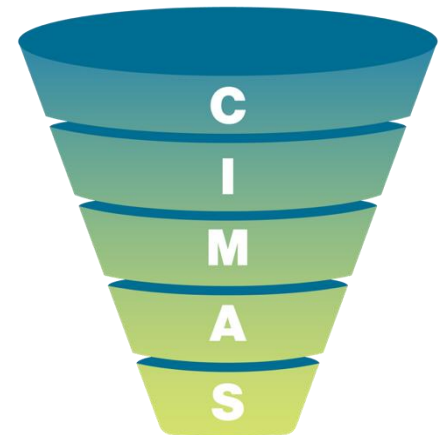
A

Análisis personal



A

“DECILO SIN
MIEDO”



Modalidad: grupal

◆ **Consigna**

Cada uno dice en voz alta una frase de avance (cierre): escribir en la mesa al menos 10 frases de avanzar (para ventas y para oportunidad)

👉 rápida, clara y sin vueltas

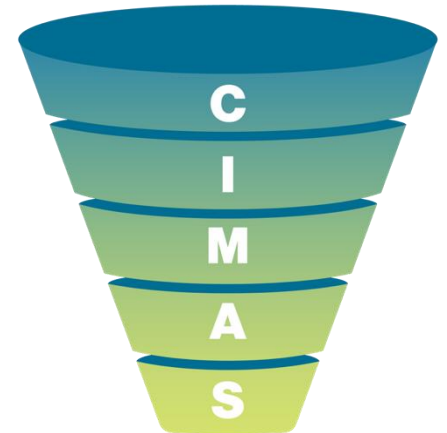
💣 **Regla**

No repetir frases

- **Compartir**

A

*“Avanzar no es presionar...
es facilitar.”*

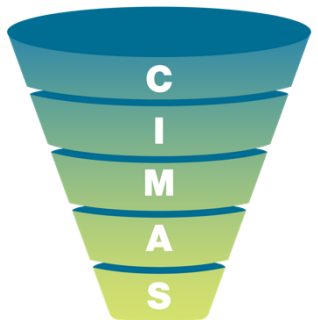


A

DINÁMICA

¿ Cuánto Sabes ?

<https://create.kahoot.it/details/3cd2e03f-a8a6-402c-94f2-de74ac78b926?drawer=>



<https://d1fyw8qe5to6s3.cloudfront.net/documentos/3.Capacitación Método Cimas.html>



SEGUIR Y SISTEMATIZAR

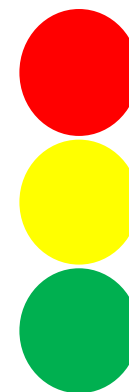
TOCA PARA GIRAR

Ver Detalle Completo



S

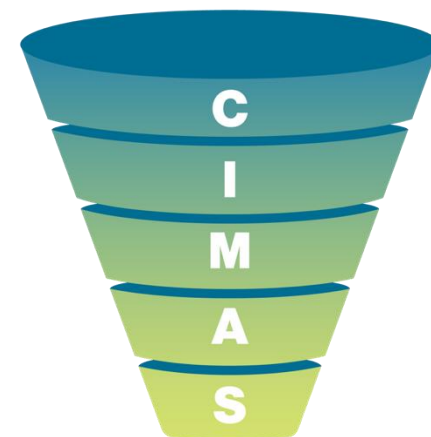
Análisis personal





S

“LA EXPERIENCIA
CONTINÚA”



◆ Paso 1: Escenario

👉 “La persona ya se incorporó... ¿y ahora qué?”

◆ Paso 2: Construcción

Cada grupo tiene que armar un mini plan de seguimiento con 3 momentos:

1. 📱 **Primer contacto (24–48 hs después)**
2. 💬 **Seguimiento a la semana**
3. 🌱 **Seguimiento a los 15 días**

◆ Paso 3: Qué tienen que incluir

En cada contacto:

- 👉 Qué dirían
- 👉 Qué aportarían
- 👉 Qué buscan generar (acción, uso, experiencia, vínculo, resultados)

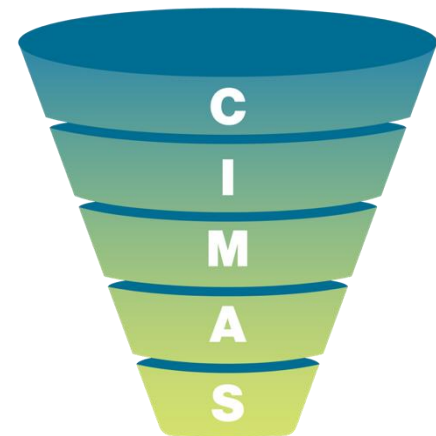
💥 Ejemplo

1. “¿Cómo te fue en tus primeras ventas? Te dejo un tip para alcanzar tus objetivos LOGRO 1”.
2. “Me acordé de vos porque esto te va a ayudar a acceder a uno de los sets con el 25% de desc.”
3. “¿Querés que armemos algo juntas para potenciar resultados?”



S

*“El verdadero negocio está
en lo que pasa
después.”*



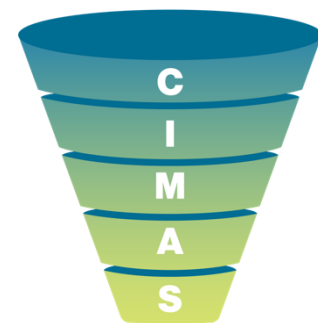


S

DINÁMICA

¿ Cuánto Sabes ?

<https://create.kahoot.it/details/c2e29c0f-b2a9-4815-bcd5-021ead56e899?drawer=>



<https://d1fyw8qe5to6s3.cloudfront.net/documents/3. Capacitación Método Cimas.html>



Cómo aplicar CIMAS si eres Líder de Grupo

ESCENARIO PRÁCTICO

[Ver Detalle](#)

¿CÓMO LO PONGO EN PRÁCTICA?

CIMAS se pone en práctica a través de una **rutina simple de planificación y revisión semanal.**

Para planificar tu propio negocio:

- Revisa tu última semana y **analiza si realizaste acciones en las 5 etapas de CIMAS.**
- Identifica** en qué etapas estuviste más activo y en cuáles tuviste menos movimiento.
- Planifica la semana siguiente** asegurándote de incluir actividades concretas en cada una de las 5 etapas del embudo.
- Detecta tus puntos de mejora** y usa las herramientas de Formación.

Si eres Líder de Grupo:

- Revisa junto a cada Consultor** si en la última semana realizó acciones en las 5 etapas del embudo CIMAS.
- Acompaña la planificación** de la semana siguiente.
- Detecta las etapas con mayor dificultad dentro del grupo** y trabaja sobre ellas.
- Utiliza las instancias de **Formación y Aula Móvil.**



•¿CÓMO SÉ SI LO ESTOY HACIENDO BIEN?

•Lo estás haciendo bien si puedes confirmar dos cosas simples: **Estás realizando acciones en las 5 etapas de CIMAS de manera regular.**

•**Tienes personas concretas identificadas en cada etapa del embudo**, con nombre y próximo paso claro.

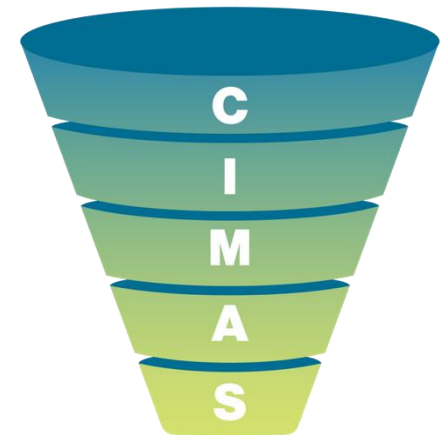
No se trata de perfección, sino de constancia y equilibrio en el proceso. **Si tu negocio hoy crece de forma sostenida, sigues llegando a personas nuevas y el movimiento no se detiene, es una señal clara de que estás aplicando CIMAS correctamente.** Cuando el proceso está en marcha, los resultados llegan como consecuencia.



15 MINUTOS

Check List

<https://estrategia.swissjust.com/>



ASPECTOS CLAVES



CIMAS (P-D)

- EXPERIENCIAS
- QR CAPTURA DE CONTACTOS
- PAD
- MARCA PERSONAL

• DEMO SENSORIAL

• GUÍA EXPLORANDO LA OPORTUNIDAD

METODO +DISCIPLINA

LIDERAZGO SOSTENIDO



Cada persona que contactas es
una oportunidad.

No esperes al momento perfecto,
el momento es ahora.



Y por ÚLTIMO...



“ CAMBIA TUS
PENSAMIENTOS Y
CAMBIARAS TU
MUNDO”

NORMAN VINCENT PEALE

EL PODER DEL
PENSAMIENTO
POSITIVO

OCEANO

5 EJERCICIOS:

1 – DIARIO DE GRATITUD

Cada día antes de Dormir escribe 3 cosas Buenas que te pasaron

2- CAMBIA EL DIÁLOGO INTERNO

X – No Soy Bueno para esto.. VsTodavía estoy Aprendiendo

3 – VISUALIZACIÓN POSITIVA

Tomate 2 minutos al día para imaginar algo que quieres lograr

4 – RODEATE DE ENERGIA POSITIVA

Somos las 5 Personas que nos rodean

5 – REGLA DEL “ APRENDIZAJE ”

Cuando algo sale mal, hacete esta Pregunta...¿Qué puedo aprender de esto ?

“ CAMBIA TUS
PENSAMIENTOS Y
CAMBIARAS TU
MUNDO”

3:16

4G 57



EMOJI



¡Muchas
Gracias!

3:16

4G 57



EMOJI



