

DITKS

NEWS

13E

OMNICYCLE

Nilson Lopes, exemplo de liderança

DINASTIA



**LEOMAR NAVES
OMNI-CYCLE**

Uberaba - MG
CHEGOU A HORA



Na última edição de nosso DTKS News descrevi sobre a possibilidade de buscarmos grandes resultados financeiros nesta fantástica máquina de realização de sonhos chamada DINASTIA, através da progressão geométrica, cadastrando apenas uma pessoa por mês e assim sucessivamente, onde após 8 meses conseguiríamos alavancar um resultado que nos proporcionaria uma organização com mais de 250 associados, criando assim a estrutura necessária para nossa qualificação a Omni-Cycle.

Tivemos vários associados que resolveram buscar este padrão, como âncora na realização de seus objetivos neste negócio, onde muitos já estão colhendo os frutos desta simples, porém eficaz iniciativa.

Vejo um Brasil de hoje repleto de incertezas, onde todos buscam algo para se firmarem no mundo profissional e consequentemente suprir todas as necessidades financeiras de suas famílias. São tantas as opções, porém na maioria das vezes acabam por naufragarem num mundo de desilusões e frustrações. Por que será? Sempre usei da seguinte afirmativa para justificar todo este contexto: A maioria das pessoas buscam resultados diferentes, fazendo coisas comuns, ou seja, se você fizer o que todo mundo faz, você irá ganhar o que todo mundo ganha, e todo mundo hoje (salvo raríssimas exceções) passam por dificuldades financeiras graves. Portanto se você quer um resultado diferente faça algo diferente. E é nesta certeza que buscamos desenvolver nosso projeto da DINASTIA, onde ainda fazemos algo diferente em nosso país (por enquanto). Consequentemente temos a oportunidade de conquistarmos

resultados inúmeras vezes maiores do que o tradicional, principalmente com a segurança de que amanhã, esta renda mensal residual e crescente não irá simplesmente desaparecer de nossas vidas, como acontece no emprego ou até mesmo no mundo empresarial.

Portanto caros amigos Dinastas, se você tomou a sábia decisão de fazer parte deste fantástico mundo, que tome a **DECISÃO DE CHEGAR**. Com certeza se existir um melhor momento para buscarmos o **RESULTADO** esperado, a hora é agora, porque estamos diante de um Brasil totalmente aberto e sedento de oportunidades **REAIS**, **TRANSPARENTES** e principalmente **POSSÍVEIS** a todos os cidadãos.

Desejo a todos vocês muito **SUCESSO**, repleto de inúmeras conquistas maravilhosas e nos veremos em breve nos fantásticos eventos DTKS Regionais.

JOSÉ CLEBER DE O. SOUZA

Rio de Janeiro - RJ

Diariamente, dezenas de oportunidades passam pela frente de nossos olhos, o que nos falta é a condição de poder perceber.



Em 2003 uma grande oportunidade passou pelas minhas mãos e eu disse que não queria. Já estava trabalhando em diversos segmentos que iam de atividade física a turismo, trabalhando das sete horas da manhã até às vinte e uma horas, de segunda à sexta-feira, o que consumia todo o meu tempo. Tinha aí a grande desculpa que precisava (não tenho tempo). Mesmo assim paguei a minha associação como duplicador, apenas para ter os benefícios que estão agregados.

Durante muito tempo estava em busca da tão sonhada segurança financeira para mim e para a minha família. O que tinha encontrado não me interessava. Tinha um seguro de vida e sobrevida com uma instituição financeira, mas mesmo assim ainda não estava satisfeito

Até que surgiu a Dinastia. O produto que me foi oferecido pela Dinastia atendeu integralmente as minhas expectativas. Era justamente o que estava procurando. Algumas semanas após, conversando com uma amiga, corretora de seguro,

falei sobre as condições da minha nova apólice. Ela me advertiu sobre problemas que ocorrem com algumas empresas. Agradei, falei quais eram as nossas parceiras e perguntei a opinião dela. Com os olhos arregalados ela afirmou que se existisse uma apólice como essa, com estas empresas, ela queria para ela. Peguei um contrato que foi assinado na hora. Foi a minha primeira patrocinada.

Com o passar dos dias passei a falar com meus amigos sobre os benefícios que tinha conseguido ao me associar à Dinastia. Logo outros também quiseram se associar.

Em junho de 2005 encontrei com Leomar Naves, no Rio de Janeiro. Tivemos um encontro rápido e definitivo, pois ele foi diretamente ao ponto com muita propriedade. Me perguntou se eu teria interesse em uma aposentadoria de mais de dez mil reais por mês. Respondi afirmativamente, e ele me mostrou uma fórmula pessoal que muito me interessou. Falou para que eu me movimentasse mais e assim teria mais dinheiro para investir no meu futuro e da minha família. Saí deste encontro entusiasmado e decidido que a partir de então, iria trabalhar **PROFISSIONALMENTE** também neste negócio. Liguei para Alexandre Santos, meu patrocinador e pedi ajuda, passamos a trabalhar juntos todas as semanas (três horas por semana). Pasmem, o negócio começou a andar com maior rapidez, passamos a ter mais associados, conseguimos locais para apresentar o projeto, e em breve estaremos chegando a Antares, depois Delta Red e assim sucessivamente.

Como diz Frank Bettger em seu livro **Do Fracasso ao Sucesso na Arte de Vender**

...” Não se pode cobrar a comissão enquanto não se faz a venda.

Não se pode fazer a venda enquanto não se escreve o pedido.

Não se pode escrever o pedido enquanto não se tem uma entrevista.

Não se pode obter uma entrevista enquanto não se faz uma visita.”

Finalizo com um pensamento que me chegou pela internet.

“Ter problemas é inevitável, ser derrotado por eles é opcional”.