



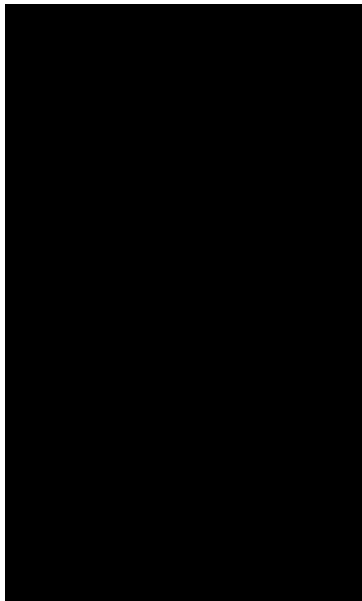
## Stéphane y Claudia Page

Historia destacada de la edición francesa de La Carrière de Quatre Ans

*Edición de archivo del sitio traducida del texto original en francés. No es el PDF original de la editorial.*

# Stéphane y Claudia Page

Edición de archivo del sitio traducida del texto original en francés. No es el PDF original de la editorial.



|                        |                                       |
|------------------------|---------------------------------------|
| Edad                   | 45 años                               |
| Lugar                  | Saint-Adolphe-d'Howard, Quebec        |
| Población              | 3.693                                 |
| Familia                | Casados y padres de 3 hijos           |
| Estudios               | Stéphane: secundaria · Claudia: cégep |
| Ingreso anual anterior | 40.000 \$                             |

## Su carrera y su estilo de vida antes del marketing relacional

Propietario de un centro de alquiler de motos de nieve. Claudia trabajaba en diseño de interiores y como entrenadora de gimnasia.

## Describa su vida cotidiana anterior

Trabajaba todo el tiempo. Estaba estresado por el clima, estresado por el dinero, estresado al ver pasar el tiempo y no tener la capacidad de vivir nuestra vida plenamente. Mi vida estaba completamente controlada por mi negocio. Por suerte, Claudia trabajaba en dos empleos alrededor del horario de los niños, y sus ingresos permitieron pagar las clases de piano, las vacaciones familiares, las escuelas privadas y todas esas cosas importantes para nosotros.

## Mi carrera de cuatro años: ¿yo la busqué o ella me encontró?

Mi padre dibujaba círculos en una hoja de papel y ese día supe que eso era lo que haría por el resto de mi vida. La idea de triunfar ayudando a otros a triunfar, y el poder de la multiplicación, me mantuvieron despierto muchas noches.

Durante los 15 años siguientes, me uní a 5 compañías y fracasé en cada una de ellas. Se pueden imaginar que, después de más de una década, todo lo que esas experiencias parecían haberme dejado era inseguridad en todo lo que hacía.

Compraba libros y asistía a conferencias, pero la constante frustración de ver avanzar a los demás mientras yo seguía estancado me volvía loco. Esperaba que algún día llegara mi oportunidad. Y ese día llegó cuando ya estaba hartó. Encontré un mentor en quien confiaba totalmente y decidí dejar de cuestionarlo todo y simplemente hacer lo que me decía. Ahí fue cuando comenzó mi carrera de cuatro años.

## **Cómo se desarrolló mi carrera en marketing relacional**

AÑO UNO: Recluté a 31 personas y tenía 495 en mi organización al final del año.

AÑO DOS: Recluté a 17 personas y tenía 735 al final del año.

AÑO TRES: Recluté a 22 personas y tenía 1.048 personas al final del año.

AÑO CUATRO: Recluté a 17 personas y mi equipo se triplicó hasta 3.142. Fue al final de ese cuarto año y al comienzo del quinto cuando mi red vivió un crecimiento fenomenal.

## **En quién me convertí**

Gané una enorme confianza en mí mismo. Hubo un tiempo en que sabía que tendría éxito, pero haberlo logrado me da una satisfacción personal increíble. Ahora sé que podemos lograr todo lo que realmente deseamos. Y porque viví todos esos obstáculos durante varios años, eso me da la ventaja de poder ayudar a otros a atravesar sus propios desafíos.

## **Porque dije que sí, ahora puedo...**

A menudo imaginamos que una gran casa y un automóvil deportivo son señales de éxito. Pero el verdadero éxito se encuentra en los detalles de la vida cotidiana. Poder dar a nuestros hijos las cosas importantes sin dudar. Viajar cuando nos apetece. Invertir en nuestra salud, o incluso disfrutar una comida en un restaurante. La paz mental es algo extraordinario.

## **Momentos de disfrute**

Somos libres con nuestro tiempo. Viajamos varias veces al año por América, Europa y Asia. Podemos llevar a nuestros hijos con nosotros cuando viajamos. Y ver a nuestros socios realizarse es un verdadero placer.

# Su mejor consejo relacionado con el marketing relacional

*Hay algo increíble cuando alguien se compromete con algo con total certeza.*

*Transmitir esa convicción es más poderoso que cualquiera de las mejores presentaciones. Y si alguien quiere tener un impacto importante en la vida de los demás, debe ser capaz de expresar esa convicción a través de sus acciones, sus palabras y su manera de pensar. Para adquirirla, invierta en comprender esta profesión y desarrolle las habilidades necesarias, y verá cambiar por completo su futuro y el de los demás.*

Edición de archivo del sitio traducida del texto original en francés. No es el PDF original de la editorial.