



Academia de Redes de Mercadeo

PRESENTACIÓN:

NetWork2Pro es una academia de entrenamiento y capacitación para formar profesionales mujeres de las redes de mercadeo o multinivel. NetWor2Pro forma profesionales íntegros, con ética y con una filosofía correcta de la profesión de las redes de mercadeo.

OBJETIVOS:

- Profesionalizar a la mujer networker para que desarrolle su negocio de manera consciente, con método, criterio y herramientas, más allá de la sola motivación.
- Dotarla del esquema estratégico y las herramientas profesionales que elevan su desempeño en cada etapa de su red de ventas.
- Entrenarla mediante práctica aplicada —lectura guiada y tareas individuales y en pareja— para obtener resultados sostenibles y replicables.

CONTENIDO TEMATICO:

MÓDULO I · ÁREA FORMATIVA

1. El profesional de las redes de mercadeo

- La formación profesional de un networker.
- Terminologías en redes de mercadeo.
- Principios y ética en el multinivel.
- El rol y las funciones del profesional en su red.

2. El crecimiento y la evolución personal

- El origen e importancia del primer círculo de vida.
- La influencia inicial de la programación neurológica.
- Los miedos, pensamientos y paradigmas.
- La psicología humana aplicada a los negocios.

3. La inteligencia emocional

- El gran poder del ser humano: el manejo de las emociones.
- Las relaciones humanas.
- La salud, el cuerpo y la energía para el negocio.
- La automotivación y la gestión de la frustración.



MÓDULO II · ÁREA DE MARCA Y MENTE

4. Reingeniería de la mente

- Secretos de la mente millonaria.
- Entrenando a la mente para el alto desempeño.
- Hábitos y disciplina de la profesional.
- Las leyes del poder aplicadas a la profesión.

5. La marca personal y la reputación

- El propósito de vida.
- Construcción de la marca personal.
- Piezas gráficas para el Brand.
- Herramientas para la marca personal.

6. El neuromarketing en las redes de mercadeo

- La programación neurolingüística en la mente.
- Terminologías neurológicas.
- Los tres cerebros.
- El código reptiliano.

MÓDULO III · ÁREA DE VENTAS

7. La persuasión y la seducción

- El arte de la seducción.
- Recomendaciones para la seducción.
- Reglas importantes de la persuasión.
- La oratoria para la red de contactos.

8. La neuro venta

- El lenguaje corporal.
- La comunicación eficaz.
- Códigos de lenguaje del ser humano.
- Conectores cerebrales verbales.



9. Técnica y manejo de objeciones

- Clases de objeciones.
- La triangulación para las objeciones.
- Casuística de las objeciones.
- Desarrollo del manual de objeciones.

MÓDULO IV · GESTIÓN Y CRECIMIENTO DEL NEGOCIO

10. Coaching y habilidades blandas

- Herramientas del coaching para el multinivel.
- Las habilidades blandas aplicadas a la red.
- Acompañamiento y duplicación del equipo.
- La comunicación asertiva con la red.

11. La empresa y el trabajo en equipo

- El trabajo en equipo y la construcción del manual de la red.
- La mente empresarial y la educación financiera.
- Organización del tiempo y productividad.
- El cuadrante de la riqueza y las inversiones.

12. El marketing digital y las redes sociales

- El marketing digital y su implicancia.
- Herramientas del marketing digital.
- Redes sociales aplicables a la profesión.
- Uso profesional de la inteligencia artificial.

METODOLOGÍA:

- Exposición del capacitador: 80% y 20% práctico con las participantes.
- Podrán acceder a la plataforma de capacitación en donde encontrar los archivos en PDF de cada clase, el video de la clase, lecturas complementarias, tutoría en todo momento.
- Realizaran trabajos personales y grupales de cada uno de los temas con otra participante de otro país.
- Los participantes leerán 1 libro de iniciación del programa que será evaluado por la lectura del libro. El libro es: “Los 4 Acuerdos”, de Miguel Ruíz.



- Las clases se grabarán para que el participante pueda repasar la lección y al respecto le vamos a entregar un enlace en Google Drive para que pueda ver todas las clases que se subirán y estarán en línea a las 11:00 pm. del día de la clase.

CRONOGRAMA:

- Inicio: lunes 28 de setiembre, 2026.
- Horario: de 7:30 pm. 9:00 pm. (Hora Perú).
- Las clases duran 90 minutos. Se desarrollan por ZOOM.

CLASES	LUNES	JUEVES	VIERNES
1 - 2 - 3	28 SETIEMBRE	01 OCTUBRE	02 OCTUBRE
4 - 5 - 6	05 OCTUBRE	08 OCTUBRE	09 OCTUBRE
7 - 8 - 9	12 OCTUBRE	15 OCTUBRE	16 OCTUBRE
10 - 11 - 12	19 OCTUBRE	22 OCTUBRE	23 OCTUBRE

INVERSIÓN:

NORMAL	OFERTA	OFERTA FLASH
Hasta el inicio de la Academia	Hasta el 21 de Setiembre, 50% Descuento	Hasta el 15 de Setiembre, 75% Descuento
400 DOLARES 1,400 SOLES 1'400,000 COP	200 DOLARES 700 SOLES 700,000 COP	100 DOLARES 350 SOLES 350,000 COP

CERTIFICACIÓN:

- Se entregará un certificado empresarial a nombre de: Network2Pro, Training Profesional Networking y la Cámara Internacional de Conferencistas.

INFORMES:

- WhatsApp: +51998888662 (Perú).
- Web: <http://www.network2pro.com/academia>
- Canal Youtube: Ricardo Zegarra
- Fan page: <https://www.facebook.com/network2pro/>
- LinkTr.ee: <https://linktr.ee/ricardozegarra>



FORMAS DE PAGO:

- Pago por PayPal: ricardozegarravillalobos@gmail.com
- Por algún medio electrónico de su país. Previa coordinación.

EL ENTRENADOR Y CONFERENCISTA:

- **Ricardo Oscar Zegarra Villalobos**, Coach Internacional, conferencista, asesor y consultor en Network Marketing.
- Conferencista en Empoderamiento, Coach, Liderazgo, Desarrollo Personal, Reuniones grupales, retiros, seminarios, congresos.
- Conferencista e integrante de la Cámara Internacional de Conferencistas.
- Embajador BILAB del movimiento de Jurguen Klaric.
- Embajador para la Paz de la Federación Internacional para la Paz.
- Director de Redes Sociales de la Cámara de Negocios, Industria, Comercio y Turismo del Perú.
- Conferencista Internacional. México, Julio 2014, Seminarios de capacitación para Networks de Amarillas Internet (México – Guadalajara).
- Conferencista Internacional. Colombia, Setiembre 2016 y noviembre de 2016, Seminario de capacitación para Networks de Amarillas Internet (Colombia).
- Asesor y consultor de multinivel en el rubro de la salud, servicios y belleza.
- Capacitador de la Cámara de Comercio de Lima.
- Gestor voluntario de COFIDE, Expositor de CONACO, Apelima (Asociación de Empresarios de Lima), ILADE y Mundo Mype y el Programa de Capacitación de Lima Innova de la Municipalidad de Lima Metropolitana.
- Blog personal profesional: www.ricardozegarra.com
- Expositor, entrenador y facilitador en cursos de tecnologías, 35 años de experiencia en diversos institutos y universidades.
- Capacitador de la Escuela de Telemática de la Policía Nacional del Perú (ICTEPOL), Universidad Nacional San Marcos, Universidad San Pedro (Barranca), Universidad del Callao, Universidad Católica de San Pablo en el Área de Programación Continua (Arequipa).



Lima, 01 de setiembre, 2026

Ricardo Zegarra Villalobos
Master Coach Network
CEO Network2Pro